

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.Д. Базилович, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. Ван Рооджен, д-р наук, проф. (Великобританія); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); В. Дитріх, д-р наук, проф. (Німеччина); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватеев, канд. наук, проф. (РФ); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); О. І. Жилінська, д-р екон. наук, доц. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. І. Мазур, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. М. Філюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна); В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф. (Україна)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 25.10.16 (протокол №3)
Атестовано	Атестовано Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2014 = 67,43), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor (indexed), Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, Advanced Sciences Index, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Real-Time Impact Factor, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals Index, General Impact Factor (GIF) (pending), Journalindex, GIGA Information Centre, ESJI, International Services for Impact Factor and Indexing (ISIFI), Thomson Reuters ESCI (under evaluation), Cabell's (under evaluation), Scopus (under evaluation)

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

10(187)/2016

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatias Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrh Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Prof. Naumenkova Svitlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine (Protocol #3 of 25th October 2016)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine # 241 of 09.03.2016)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

© Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
Publishing center "Kyiv University", 2016

ЗМІСТ

Науменкова С., Міщенко С., Тіщенко Є. Фінансові інструменти убезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні	6
Сербу Р. Підхід до само- і со-регулювання електронної торгівлі при побудові довіри через Інтернет.....	18
Наконечна Ю., Демиденко Л. Відкритість та прозорість державного та місцевих бюджетів в Україні.....	20
Скопенко Н., Андреюк Н. Аналіз факторів господарського ризику на стадіях життєвого циклу товару	27
Бурнете С. Грошові перекази мігрантів: економічна лінія життя, але крихка підтримка для країн, що розвиваються (кейс Білорусі, Молдови та України (макроекономічна перспектива)).....	34
Вакар А. Лідери і проекти – поширені проблеми	41
Харламова Г. Міграція та мобільність засновані на знаннях: економічна авантюра для Східного партнерства	48
Додаток 1 Анотація та література (латинізація).....	52
Додаток 2 Інформація про авторів	58

СОДЕРЖАНИЕ

Науменкова С., Мищенко С., Тищенко Е. Финансовые инструменты защиты от политических рисков в проектном финансировании	6
Сербу Р. Подход к само- и со-регулированию электронной торговли при построении доверия через Интернет	18
Наконечная Ю., Демиденко Л. Открытость и прозрачность государственного и местных бюджетов в Украине	20
Скопенко Н., Андреюк Н. Анализ факторов риска на стадиях жизненного цикла товара	27
Бурнете С. Денежные переводы мигрантов: экономическая линия жизни, но хрупкая поддержка для развивающихся стран (кейс Бераруси, Молдовы и Украины (макроэкономическая перспектива)).....	34
Вакар А. Лидеры и проекты – распространенные проблемы	41
Харламова Г. Миграция и мобильность основанные на знаниях: экономическая авантюра для Восточного партнерства	48
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация).....	52
Приложение 2 Сведения об авторах.....	58

CONTENTS

Naumenkova S., Mishchenko S., Tishchenko E. The Financial Tools for Cover Political Risks in Project Finance	6
Serbu R. An Approach Self to Self – and Co-Regulation of Electronic Commerce in Bulding Trust Over the Internet.....	18
Nakonechna J., Demydenko L. Opennes and Transparency of State and Local Budgets in Ukraine	20
Skopenko N., Andreiuk N. Analysis of Risk Factors at the Stage of the Product Life Cycle	27
Burnete S. Migrants' Remittances: Economic Lifeline but Fragile Support for Developing Countries. The Case of Belarus, Moldova and Ukraine (a Makroeconomic Perspective).....	34
Văcar A. Leaders and Projects – Common Issues.....	41
Kharlamova G. Knowledge-Based Migration and Mobility: the Economic 'Gamble' of the Eastern Neighbourhood.....	48
Appendix 1 Extended abstract in English and References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription	52
Appendix 2 Information about Authors (Meta-Data)	58

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ УБЕЗПЕЧЕННЯ ВІД ПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ

Стаття присвячена управлінню ризиками проєктів публічно-приватного партнерства. Визначено інструменти забезпечення інвесторів від політичних ризиків в умовах посилення фінансово-економічної нестабільності в Україні. Розкрито особливості використання фінансових інструментів Групи Світового банку в проєктному фінансуванні для підвищення ефективності взаємодії державного і приватного секторів в Україні.

Ключові слова: політичні ризики, проєктне фінансування, державно-приватне партнерство, Група Світового банку.

ВСТУП. Захист від політичних ризиків в Україні набуває особливого значення для стимулювання іноземних інвестицій та відновлення економічного зростання. Інвестиційна криза актуалізує роль держави як ініціатора залучення та гаранта повернення коштів для реалізації масштабних інвестиційних проєктів, у т. ч. таких, що реалізуються на засадах державно-приватного партнерства. Пошук надійних інструментів мінімізації втрат від негативного впливу політичних ризиків є важливим для країн з нестійкою економікою, де поглиблення фінансової кризи зумовлює суттєве здороження вартості позикового капіталу, ускладнює процедуру залучення довгострокових коштів, а також потребує надійного захисту інтересів інвесторів.

Політичні ризики негативно впливають не лише на умови ведення бізнесу в цілому, але і на ефективність конкретного проєкту, який реалізується в умовах фінансово-економічної нестабільності, через можливе невиконання концедентом зобов'язань за проєктом, порушення контрактних умов, анулювання ліцензій, експропріацію, державний дефолт, невідшкодування економічно обґрунтованих витрат приватному партнеру та ін. Чи існують фінансові інструменти, використання яких дозволяє частково забезпечитися від таких ризиків упродовж життєвого циклу проєкту та зменшити вартість залучення коштів для його реалізації?

З огляду на це, виникає необхідність більш ґрунтовного вивчення зарубіжного досвіду забезпечення від політичних ризиків при фінансуванні проєктів, визначення фінансових інструментів, прийнятих для застосування, залежно від типу позичальника та бенефіціара, базового активу та інших характеристик проєкту, що обумовило спрямованість даного дослідження.

Метою статті є уточнення підходів та визначення основних інструментів забезпечення від політичних ризиків в процесі реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ В умовах загострення фінансової кризи та макроекономічної розбалансованості управління ризиками набуває особливого значення для проєктів, які реалізуються на засадах публічно-приватного партнерства.

Існує велика кількість офіційних документів міжнародних організацій, органів влади різних країн, а також наукових і фахових публікацій, присвячених питанням державно-приватного партнерства. Усталеного визначення державно-приватного партнерства не існує, частіше за все воно розглядається як альтернатива державному фінансуванню.

Так, за підходами Світового банку державно-приватне партнерство (Public Private Partnership – PPP) являє со-

бою механізм забезпечення та створення публічної інфраструктури та/або надання послуг, використовуючи ресурси та досвід приватного сектору [1]. Дж. Делмон, провідний фахівець Світового банку з питань ДПП, визначає державно-приватне партнерство як угоду між публічною та приватною сторонами про надання інфраструктурних послуг населенню або про допомогу державі та муніципалітетам з надання цих послуг [2, с. 5].

Відповідно до Принципів ОЕСР про державно-приватне партнерство, ця форма взаємовідносин розглядається як довготривале контрактне співробітництво між публічною владою і приватним сектором для здійснення фінансування та надання приватним партнером публічних послуг на основі використання основних засобів та розподілу між партнерами сукупних ризиків [3].

За відсутності термінологічної єдності використовуються різні терміни для розкриття змісту цього партнерства. У Великій Британії – це приватна фінансова ініціатива (Private Finance Initiative – PFI); Франції – концесія та співтовариства змішаної економіки (SEM); США, Канаді, Австралії – РЗ або P-P Partnerships.

У Законі України "Про державно-приватне партнерство" останнє охарактеризовано як співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору [4]. Враховуючи, що територіальні громади в особі відповідних органів також визнаються учасниками партнерства, термін "публічно-приватне партнерство" все частіше використовується у публікаціях на цю тему.

Крім того, потрібно відрізнити публічно-приватне партнерство (ППП) від економічного партнерства, ознаками якого також є софінансування, розподіл ризиків між партнерами, часові обмеження та договірна форма відносин. Але порівняно з економічним партнерством, публічно-приватне партнерство має притаманну саме відносинам PPP ознаку – предмет партнерства [5, с. 13 – 14]. Предметом публічно-приватного партнерства є державна або комунальна власність, окремі ринкові публічні послуги (державні та муніципальні послуги), послуги бюджетних установ, надання яких визначає соціальну спрямованість проєкту. Сферами застосування PPP відповідно до законодавства України є: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції); виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг,

залізниць, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; поводження з відходами, крім збирання та перевезення; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю; надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом; надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я та ін. [4, 6].

У рамках здійснення публічно-приватного партнерства відповідно до законодавства України можуть укладатися договори про:

- концесію;
- управління майном (виключно за умови передбачення у договорі інвестиційних зобов'язань приватного партнера);
- спільну діяльність;
- інші договори.

Отже, не може бути віднесена до публічно-приватного партнерства взаємодія держави та бізнесу, що здійснюються з застосуванням таких форм, як:

- державні закупівлі;
- кредитування державних підприємств;
- державне субсидування банківського та державних секторів;
- пільгове оподаткування,
- пільгові митні тарифи;
- інші форми державного регулювання підтримки бізнесу, які не віднесено до ППП за предметом взаємодії [5, с. 14].

Реалізація проектів на засадах публічно-приватного партнерства в Україні заслуговує особливої уваги з огляду на стан об'єктів державної та комунальної інфраструктури, недосконалість нормативної бази, зростання вартості залучення коштів для довгострокового фінансування, регуляторні обмеження, соціально-політичну та фінансову нестабільність і т. ін.

Загострення ситуації у фінансовому секторі та поглиблення економічної кризи в українській економіці зумовлюють необхідність вдосконалення підходів до оцінювання ризиків та їх розподіл між партнерами при реалізації проектів публічно-приватного партнерства [7], а також застосування відповідних інструментів забезпечення від додаткових втрат упродовж життєвого циклу проекту. Не дивлячись на значний доробок науковців і практиків з дослідження проблем проектного фінансування, проблема оцінки та захисту від політичних ризиків не знайшла належного опрацювання у вітчизняній науковій літературі через методологічну складність теми та відсутність належної практики.

Зауважимо, що понятійний апарат потребує уточнення, насамперед, щодо змісту таких термінів, як "ризик країни", "суверенний ризик", "системний ризик" та "політичний ризик" стосовно впливу цих ризиків на проект.

Ризик країни у широкому визначенні – це ризик ведення бізнесу у країні. Ризик країни є складним явищем та визначається дією багатьох фінансових, економічних, соціальних, політичних факторів. Зрозуміло, що за умов отримання країною рейтингу, який свідчить про найвищий рівень ризику, реалізація жодного з довгострокових проектів на її території унеможливується через існуючі загрози: високий рівень корупції, недосконалість законодавства, низький рівень доходів, нерозвиненість ринкової та фінансової інфраструктур та ін. Ризик країни є важливою складовою в методиках оцінювання кредитного ризику окремих корпорацій, банків, страхових компаній.

Суверенний ризик, або ризик суверена, наближується до значення терміну "ризик країни", але у спеціальній літературі має більш виражене фінансове забарвлення, акцентуючи увагу на фінансовому стані суверенної держави. У розширеному тлумаченні, суверенний ризик – це ризик, який виникає через неможливість (чи небажання) виконання сувереною державою своїх зобов'язань по відношенню до іноземного кредитора або інвестора.

Оцінювання ризиків країн здійснюється із застосуванням достатньо опрацьованих та широко використовуваних на практиці методик, таких як Business Environment Risk Index (BERI), International Country Risk Guide (ICRG), Country Outlooks, Euromoney's Country Risk Index, Countries Risk Classification BSCI, Moody's Investor Service, Standard & Poor's Ratings Group (S&P), Oxford Analytical Data та ін. Попит на інформацію рейтингових агентств щодо ризиків країн зростає з боку інвесторів, а також фінансових компаній, корпорацій, окремих інвесторів. Основним завданням рейтингування країн, як правило, є визначення кредитоспроможності та платоспроможності тієї чи іншої держави на основі використання індикаторів розвитку політичних, економічних і соціальних процесів, які можуть ушкодити інтересам потенційних інвесторів [8, с. 133].

Центральні банки та регулятори фінансового сектору для попередження фінансових криз та підвищення стійкості фінансових систем посилюють увагу до системного ризику. Так, у документах МВФ, Банку міжнародних розрахунків та Ради з фінансової стабільності він характеризується як ризик збоїв у наданні фінансових послуг, що спричинений погіршенням усіх складових фінансової системи [9, с.55]. Отже, системний ризик пов'язується з порушеннями в механізмах фінансового посередництва, котрі можуть охоплювати як фінансову систему загалом, так і її окремі складові. Для забезпечення від негативного впливу та обмеження поширення системних ризиків у більшості економічно розвинених країн здійснюється комплексний моніторинг фінансового сектору, основою якого є макропруденційний нагляд за банківським сектором та фінансовими ринками [9, с. 57, 62 – 64; 10, с.11; 11, с. 271]. Крім того, з метою вдосконалення методів оцінки ризиків та посилення вимог до капіталу банків та інших фінансових посередників відбувається гармонізація регуляторних положень відповідно до вимог Базельського комітету з банківського нагляду [12, с.40 – 41]. Зауважимо, що у проектному фінансуванні системні ризики, як правило, не відносяться до категорії істотних, що позначається на оцінюванні їх опосередкованого впливу на проект.

Політичний ризик враховується при оцінюванні ризику країни у більшості методиках. Але, на думку фахівців, рівні політичного ризику та ризику країни не завжди є односпрямованими: рівень політичного ризику може бути високим, а ризику країни – достатньо помірним [8, с.130].

Тлумачення поняття політичного ризику розрізняється за різними ознаками: спрямуванням, суб'єктами, рівнями впливу і т. ін.

Так, за підходами БАГІ (MIGA), *політичний ризик – це ризик, який пов'язують з діями уряду, спрямованими: по-перше, на заборону або обмеження прав інвесторів/власників щодо використання чи отримання прибутку від власних активів; по-друге, зменшення вартості фірми* [13]. Отже, термін "політичний ризик" характеризує вірогідність сукупних фінансових втрат інвесторів/власників, внаслідок впливу несприятливих політичних факторів у країні розміщення інвестицій, таких як зміна законодавства, невиконання арбітражних

рішень, скасування діючих ліцензій та патентів, обмеження переміщення коштів та конвертації валюти, застосування дискримінаційних вимог, які впливають на економічні результати здійснюваних інвестором операцій та ін. Огляд літератури свідчить про те, що не існує єдиної точки зору щодо виокремлення цих несприятливих факторів, враховуючи такі властивості політичного ризику як ієрархічність, багатоплановість, універсальність, суб'єктивність [14, с. 216]. Політичний ризик може змінюватися залежно від сектора чи галузі промисловості та резидентності інвестора.

За визначенням Control Risks Group, політичний ризик розглядається більш широко, в площині негативного впливу на умови ведення бізнесу в цілому, внаслідок дій не лише уряду, але і неурядових політичних суб'єктів. *Політичний ризик визначається як імовірність уряду або неурядових політичних суб'єктів негативно впливати на діяльність бізнесу через спричинену нестабільність або внаслідок безпосереднього чи опосередкованого втручання* [15, с.62]. Прикладами такого впливу можуть бути: пошкодження або фізична руйнація активів внаслідок політичних заворушень військових дій, громадянських війн, терористичних актів; примусовий тиск щодо відмови/вилучення інвестицій та рухомих активів; скасування концесійних та урядових договорів та ін.

Останнім часом у публікаціях політичний ризик досліджується у новому термінологічному форматі, як "політичний та регуляторний ризик", або з виокремленням регуляторного ризику, як ризику можливих проектних втрат від змін у законодавстві.

Існують різні методики оцінювання політичного ризику, зокрема, S&P, BERI Political Risk Index (PRI), World Political Risk Forecast (WPRF), POLICON, Political Risk Services (PRS), Control Risks Group та ін.

Складність та багатоплановість основних чинників і форм прояву політичного ризику знайшли відображення у наукових працях різних авторів [8, 14, 16, 17]. Так, політичні ризики розглядаються на двох рівнях: як мікро- та макроризики. Мікроризики (локальні ризики) постають у вигляді вірогідності політичних змін, котрі можуть торкнутися окремих суб'єктів політичної чи економічної діяльності окремих компаній, які діють на території даної країни, а макроризики (державні) поширюються на всіх суб'єктів життєдіяльності держави [14, с. 217].

Також зустрічаються такі рівні поділу політичних ризиків: легально-урядові (є наслідком впливу дій урядових структур, що впроваджують державну політику) та екстралегальні (виникають через вплив політичних сил, котрі існують поза легітимними структурами держави) [16].

Зауважимо, що у проектному фінансуванні, виходячи з принципу обумовленості, оцінювання політичних ризиків повинно здійснюватися в площині їх впливу на конкретний проект, тобто на локальному рівні; та, враховуючи існування договірних відносин між державним/публічним та приватним партнерами в країні розміщення інвестицій – з акцентом на наслідки впливу на проект подій легально-урядового рівня.

При реалізації невеликих бізнес-проектів, як свідчить практичний досвід, політичні ризики найчастіше за все не виокремлюються, а враховуються опосередковано, через вплив макроекономічних (зовнішніх факторів). Якщо ризик країни є стабільно низьким, то, як свідчить практика, додаткові заходи з захисту від цього ризику не застосовуються, оскільки це призводить до ор-

ганізаційних та інших ускладнень і впливає на здороження проектного кошторису

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення поставленої мети авторами використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: системний – при оцінюванні впливу політичних ризиків на результати реалізації проектних рішень; історико-логічний – при розкритті економічного змісту політичного ризику; аналітичний – при здійсненні порівняльного аналізу фінансових інструментів Групи Світового банку, які застосовуються для захисту від політичних ризиків у міжнародній практиці, а саме: Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації та Багатосторонньої агенції з гарантування інвестицій [17 – 21]; економіко-статистичні методи – при виборі методу проведення оцінки істотних ризиків публічно-приватного партнерства. Методичні підходи рейтингових агенцій використано для отримання висновків щодо ризику України [15, 22 – 24]. Серед основних методів побудови рейтингів переважає використання бального методу.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, що регулюють діяльність фінансових посередників з надання фінансових послуг, нормативні акти та статистичні дані Національного банку України, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, офіційні матеріали Міністерства фінансів України, інформаційні матеріали Групи Світового банку: Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Багатосторонньої агенції з гарантування інвестицій щодо надання гарантійних послуг на ринку проектного фінансування; наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених, періодичні видання, розрахунки автора.

В процесі дослідження ми дотримувалися нормативних вимог, якими передбачено віднесення політичного ризику проектів публічно-приватного партнерства до категорії істотних, таких, що підлягають якісному вимірюванню, та управління яким здійснює державний партнер.

Розкриття змісту інформації про ризики, управління якими здійснює державний партнер, повинно відповідати вимогам постанови Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 713 [7] (рис.1).

У процесі вибору найбільш прийнятних інструментів убезпечення від політичних ризиків при реалізації проекту ми виходили з необхідності дотримання базових принципів проектного фінансування: обумовленості, альтернативності, маржинальності, а також специфічних принципів, що притаманні проектному фінансуванню як особливому методу мобілізації інвестицій, а саме: підвищеної ризиковості; обмеженої відповідальності учасників проекту; забезпечення джерелами фінансування тощо, а також забезпечення економічної та бюджетної ефективності проекту (для проектів публічно-приватного партнерства), пропорційного розподілу ризиків.

Так, на практиці дотримання принципу пропорційного розподілу ризиків означає, що кожен ризик повинен бути віднесений до сфери відповідальності того партнера, який більш ефективно контролюватиме, управлятиме та/або запобігатиме виникненню такого ризику. Отже, ризики можуть бути розподілені між державним і приватним партнерами у відповідному співвідношенні. Політичні ризики належать до сфери відповідальності публічного партнера.

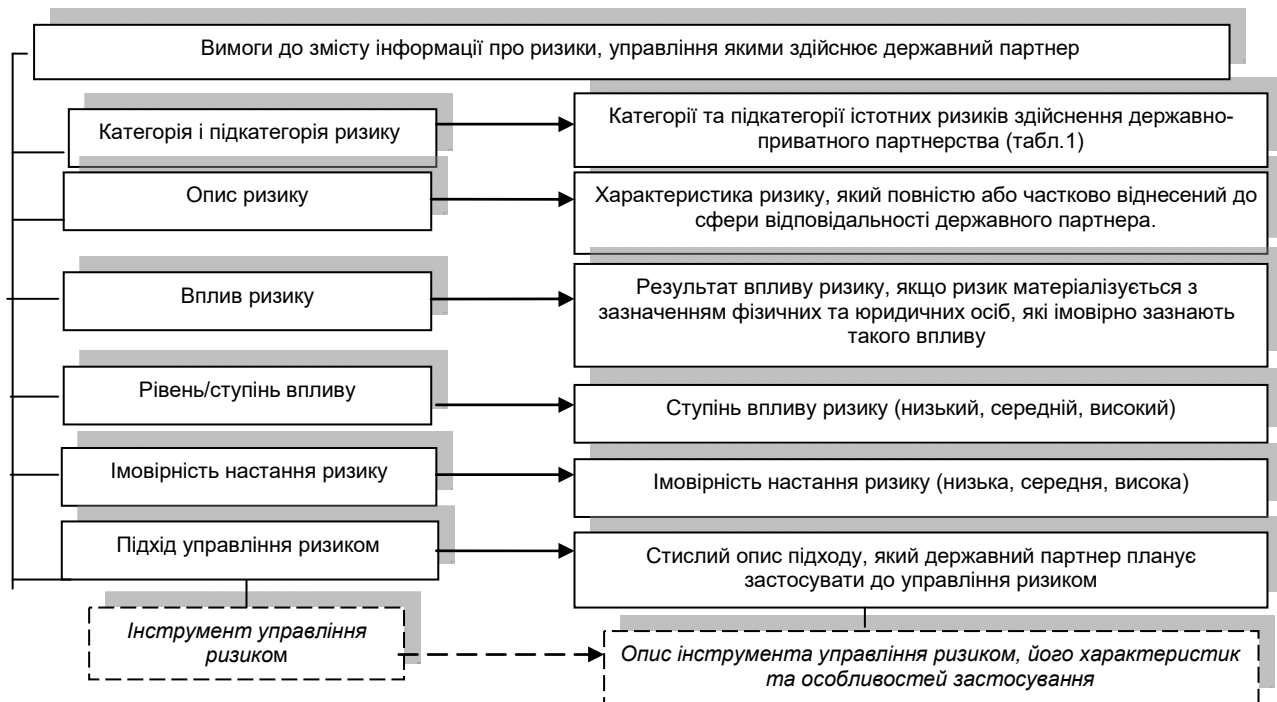


Рис.1. Нормативні вимоги до змісту інформації про ризики, управління якими здійснює державний партнер в процесі реалізації проектів публічно-приватного партнерства в Україні

Джерело: побудовано авторами відповідно до [7]

Для розрахунку ефективності проектів публічно-приватного партнерства з урахуванням впливу істотних ризиків (PPP) доцільно застосовувати метод компаратора державного сектора – *Public Sector Comparator (PSC)*, особливістю якого є порівняння результатів реалізації проекту на засадах публічно-приватного партнерства з традиційними державними закупівлями за критерієм "ціна-якість" [25, с. 48].

РЕЗУЛЬТАТИ Огляд міжнародної практики свідчить про те, що оцінювання економічної ефективності масштабних проектів, які здійснюються за участю іноземних інвесторів, враховує негативний вплив ризиків країни на бізнес [2, 15, 17].

У процесі послідовного розкриття теми насамперед виникає питання стосовно того, які проекти потребують особливої уваги з огляду на необхідність виявлення та оцінки саме політичних ризиків? На наш погляд, вплив політичних ризиків набуває особливого значення для певної категорії проектів, а саме:

- *проектів публічно-приватного партнерства*. Активізація взаємодії держави і бізнесу в процесі реалізації проектів публічно-приватного партнерства спрямована на подолання обмежених фінансових можливостей держави та територіальних громад щодо фінансування проектів державної, комунальної та соціальної інфраструктури, які відрізняються масштабністю, високою ефективністю використання ресурсів, схильністю до інновацій, дозволяє ефективно використовувати переваги приватної форми власності для підвищення якості послуг і ефективності управління цими об'єктами [26, с. 54]. Зауважимо, що політичний ризик належить до сфери відповідальності публічного партнера і також потребує застосування спеціальних інструментів захисту від можливих втрат.

- *Twinning-проектів*. Twinning – це інструмент інституціональної розбудови і нова форма безпосереднього технічного співробітництва між органами влади держав – членів ЄС та країн-бенефіціарів. В Україні

повноваження щодо участі у таких проектах має Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. Визначальною рисою Twinning-проекту є "безпосередній обмін специфічним досвідом у окремо взятій сфері державного регулювання з метою впровадження норм та стандартів ЄС, передачу "ноу-хау" та передової практики між державними органами країн-членів ЄС та їхніми партнерами-бенефіціарами, набуття унікального національного досвіду. Twinning-проект має на меті допомагати країнам-бенефіціарам покращувати та підсилювати адміністративне функціонування органів державної влади, їх структуру, управлінський потенціал, що має сприяти імплементації законодавства ЄС (*acquis communautaire*). Підходи Twinning використовуються для співпраці між державним органом (бенефіціаром) та органом-партнером від країни-члена ЄС, які разом розробляють та впроваджують проект Twinning в країні-бенефіціарі" [27]. Політичні ризики при впровадженні Twinning-проектів можуть завадити впровадженню передової практики в країні-бенефіціарі.

- *проектів, які реалізуються на засадах консорціумного кредитування*. Зазначимо, що до специфічних принципів консорціумного кредиту віднесено принцип спільної відповідальності: кредитори несуть солідарну відповідальність перед позичальником, а він – перед усіма ними одночасно. Передумовами створення консорціуму, в т. ч. за участю банків-нерезидентів та інших зарубіжних учасників є стабільна економіка; стійкий банківський сектор; напрацьовані та перевірені ділові зв'язки між банками, інвесторами та їхніми партнерами; наявність високого ступеня довіри між кредиторами, що вступають у співробітництво; платоспроможність і надійність кожного окремого учасника альянсу. Безумовно, формування банківських консорціумів у країнах з високим рівнем ризику, в т. ч. політичного, створює перешкоди для ділових стосунків між партнерами, врахо-

вуючи те, що ринок консорціумного кредитування є не урегульованим сегментом в Україні.

У процесі прийняття рішення щодо реалізації довгострокових проектів в Україні, в т. ч. за участю держави, інвестори звертають увагу на загальну прогнозованість ситуації та оцінку ризику країни. Для отримання необхідної інформації ми скористалися даними *Euromoney* [22].

Так, за методикою *Euromoney Country Risk – ECR*, визначено 5 категорій для ранжування країн за рівнем ризику залежно від отриманих ними балів (*Tier 1 – Tier 5*), а саме:

- Tier 1: 80 – 100 балів – мінімальний ризик, або такий, що відповідає кредитному рейтингу AA і вище;
- Tier 2: 65 – 79,9 балів – ризик такий, що відповідає кредитному рейтингу від A- до AA;

• Tier 3: 50 – 64,9 балів – ризик такий, що відповідає кредитному рейтингу від BB+ до A-;

• Tier 4: 36 – 49,9 балів – ризик такий, що відповідає кредитному рейтингу від B- до BB+;

• Tier 5: 0 – 35,9 балів – ризик рівня кредитного рейтингу від D до B-, що свідчить про найвищий рівень ризику.

Рейтинг України, за оцінками *Euromoney*, має негативну динаміку: у 2011 році Україна посідала 86 місце у ранжінгу з загальною сумою балів майже 44, а у 2015 році – 146 місце з сумою балів 26 [23]. Починаючи з 2013 року, Україну віднесено до групи країн з найвищим рівнем ризику, який відповідає рівню кредитного рейтингу від D до B- (рис. 2).

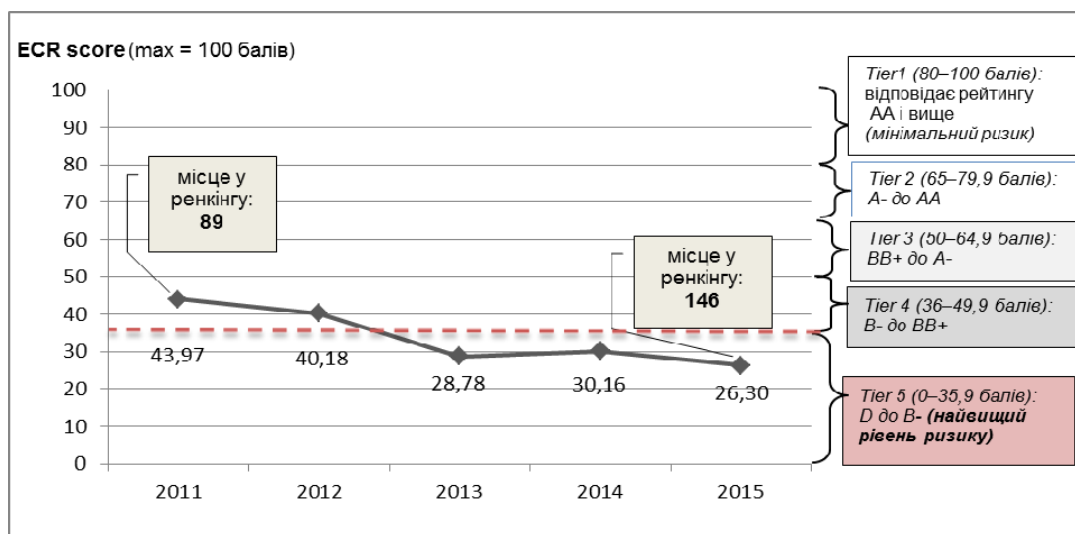


Рис. 2. Оцінка ризику України за методикою Euromoney у 2011-2015 pp.

Джерело: складено авторами за даними Euromoney

Відповідно до Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними, політичні ризики віднесені до категорії істотних ризиків.

Істотний ризик – це ризик, який має значний вплив на прийняття рішення щодо державно-приватного партнерства або на його здійснення [7]. Так, істотні ризики здійснення державно-приватного партнерства відповідно до законодавства України поділяються на такі категорії та підкатегорії (табл. 1).

Істотні ризики підлягають якійсь оцінці, під час проведення якої визначаються причини і фактори, що впливають на ризики. Якісна оцінка ризиків – оцінка імовірності настання події, дії або бездіяльності та ступеня її впливу, що визначається як висока, середня або низька.

Для якісної оцінки ризиків можна скористатися інформацією відомих міжнародних агентств. Так, за інформацією, що міститься у *"Risk Map Report 2016"*, в Україні рівень політичного ризику оцінено як "високий" (H), а рівень безпеки – як "середній" (M) та "високий" (H) у східних регіонах (Донецькій та Луганській областях) [15, с. 75]. За аналогічною інформацією, яка наведена у AMB Country Risk Report, оцінка ризику України за категоріями мала такий вигляд: економічний та політичний ризик оцінено як високий, а ризик фінансової системи – як дуже високий [24]. Отже, рівень політичного ризику зростає, що свідчить про погіршення інвестиційних умов.

Формами негативного впливу політичних ризиків на проект можуть бути такі:

- конфіскація, експропріація, націоналізація основних засобів та інших (рухомих) активів;
- депривація (процес зменшення можливостей задоволення нагальних фінансових потреб, які вже виникли);
- неможливість експорту кінцевої продукції з зарубіжних підрозділів та репатріації мобільних активів;
- дискримінаційні рішення та акти уряду, що позбавляють інвесторів їх прав або впливають на економічні результати здійснюваних ними операцій;
- заборона або скасування діючих ліцензій, патентів;
- неконвертованість валюти, або неможливість конвертації та вільного переміщення дивідендів і очікуваних платежів з приймаючої сторони;
- політичні заворушення та військові дії: фізична руйнація активів, обумовлених військовими діями, громадянськими війнами, тероризмом тощо;
- примусовий тиск щодо відмови/вилучення інвестицій та рухомих активів;
- ушкодження продукції, скасування концесійних та урядових договорів через політичні заворушення та військові дії.

Таблиця 1. Перелік істотних ризиків здійснення державно-приватного партнерства відповідно до законодавства України

Категорія ризику	Підкатегорія ризику
1. Отримання дозволів і ліцензій	-
2. Проектування і будівництво (реконструкція, поліпшення, ремонт тощо)	2.1. наявність та умови використання земельної ділянки; 2.2. недоліки технології; 2.3. перевитрата коштів; 2.4. затримка у завершенні; 2.4. нездатність підрядника; 2.5. ризики впливу на навколишнє природне середовище.
3. Попит та ринок збуту	-
4. Операційні ризики	4.1. постачання та вхідні матеріали; 4.2. недооцінка витрат; 4.3. недоліки технології; 4.4. нездатність оператора; 4.5. вплив на навколишнє природне середовище.
5. Нормативно-правові ризики	-
6. Фінансові та макроекономічні ризики	6. Фінансові та макроекономічні ризики: 6.1. наявність фінансування; 6.2. фінансова здатність приватного партнера; 6.3. відсоткова ставка; 6.4. інфляція; 6.5. курс гривні до іноземних валют.
7. Соціальні та політичні ризики , заперечення або опір з боку основних заінтересованих сторін	-
8. Форс-мажорні обставини та інші непередбачені події з високим рівнем впливу	-

Джерело: складено авторами відповідно до Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними [3]

Розробка механізму управління ризиками проектів публічно-приватного партнерства передбачає стислий опис підходів, які державний партнер планує застосувати до управління ризиком, та інструментів управління ризиками. Інформація про управління ризиками має бути відображена у конкурсній документації проекту [6].

Пошук надійних інструментів забезпечення від політичних ризиків в українських реаліях ускладнено через відсутність належної практики та нормативного забезпечення. Разом з тим, як свідчить досвід зарубіжних країн, існують інструменти, які можна використовувати для захисту від політичних ризиків у разі невиконання партнерами своїх зобов'язань. З огляду на міжнародну практику, ми дійшли висновку, що фінансові послуги Групи Світового банку є найбільш прийнятними для забезпечення втрат від впливу політичних ризиків при реалізації проектів у країнах з нестійкими економіками.

До таких послуг належать:

- гарантійні послуги з часткового покриття проектних ризиків;
- гарантійні послуги з часткового покриття кредитних ризиків;
- послуги з переміщення коштів та конвертації валют;
- страхові послуги;
- послуги зі структурування угод (рис. 3).

Гарантійні послуги з часткового покриття проектних ризиків призначені для часткового покриття ризи-

ків, пов'язаних з невиконанням концесором прийнятих на себе зобов'язань або гарантій за проектом. Це може бути спричинено через дефолт держави, зміни у законодавстві, регуляторний ризик, експропріацію та націоналізацію, військові дії та громадянські заворушення.

Гарантійні послуги з часткового покриття кредитних ризиків, як правило, використовуються для захисту кредиторів шляхом відшкодування певної частини боргу за кредитом (або проектними облігаціями), номінованим як у національній, так і в іноземній валюті.

Послуги з переміщення коштів та конвертації валют надаються МФК з гарантованого переказу ліквідності та застосовуються при реалізації мультивалютних проектів і проектів, що реалізуються в країнах з нестабільною національною валютою.

Страхові послуги використовуються для страхування політичних ризиків та надаються Багатосторонньою агенцією з гарантування інвестицій.

Послуги зі структурування угод надаються Міжнародною фінансовою корпорацією для узгодження інтересів учасників проекту та розподілу ризиків між ними.

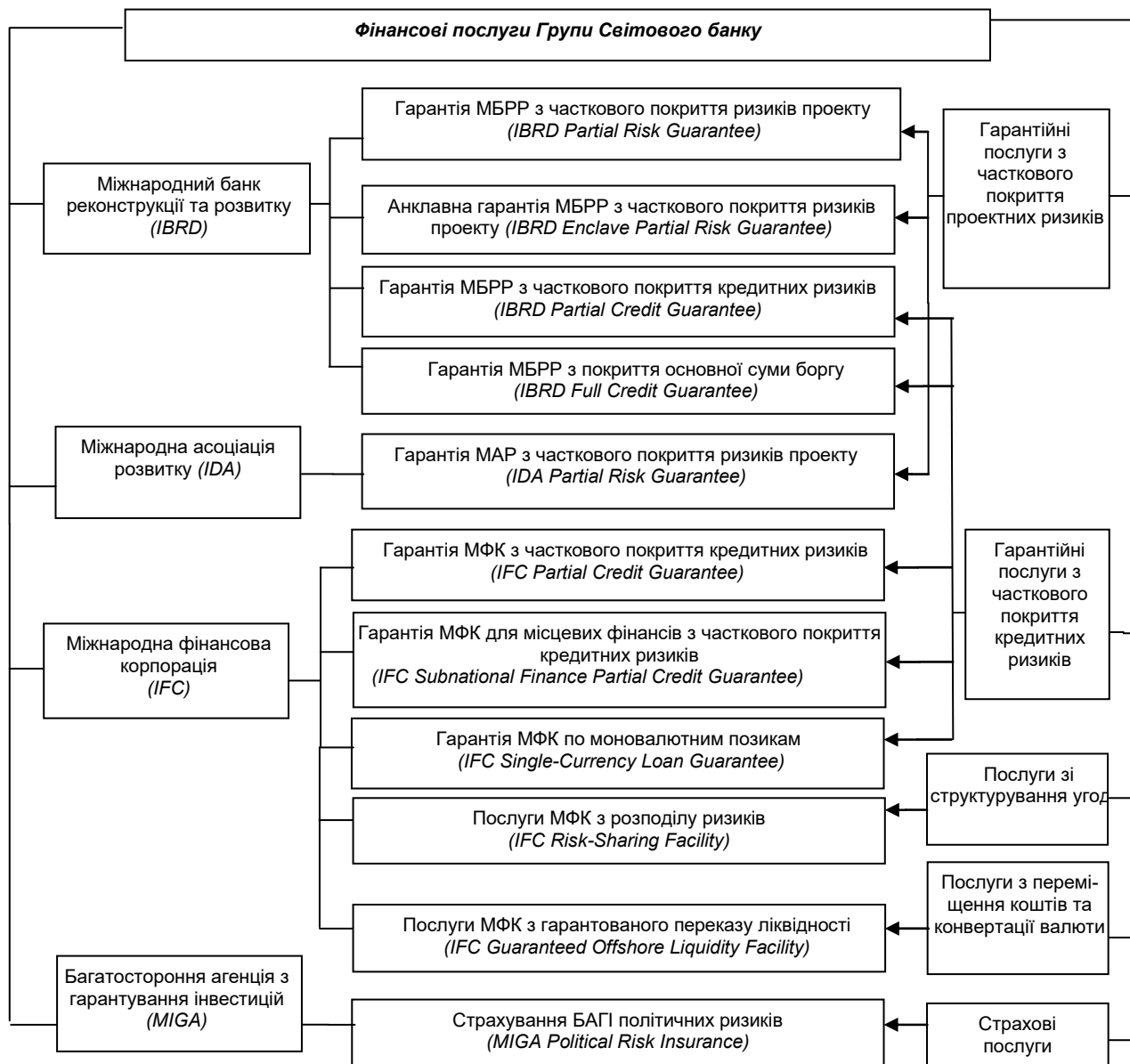


Рис. 3. Фінансові послуги Групи Світового банку

Джерело: побудовано авторами

Крім того, фінансові інструменти відрізняються за різними характеристиками. Ми пропонуємо в процесі вибору інструментів також звертати увагу на такі характеристики, як *вид проекту, тип позичальника та базовий актив* (табл. 2). Це обумовлено специфікою проектного фінансування, яке передбачає можливість залучення коштів з використанням різноманітних фінансових активів, що впливає на особливості структурування угод та визначає вибір відповідного гарантійного інструмента.

За підходами Світового банку, у проектному фінансуванні негативний вплив політичних ризиків передбачає покриття чітко визначеного виду втрат, обумовлених несприятливим впливом на проект таких подій, як:

- експропріація;

- політичні заворушення;
- тероризм;
- невиконання умов контракту;
- невиконання зобов'язань за державною гарантією;
- невиконання арбітражних рішень;
- неправомочність відповідальності за гарантією;
- анулювання ліцензії;
- обмеження переміщення коштів та конвертації валюти;
- державний дефолт [2, 17, 18].

Таблиця 2. Порівняльний аналіз інструментів
Групи Світового банку для захисту від політичних ризиків

Характеристики інструментів	Міжнародний банк реконструкції та розвитку (IBRD)		Міжнародна фінансова корпорація (IFC)						Міжнародна асоціація розвитку (IDA)	Багатостороння агенція з гарантування інвестицій (MIGA)
	IBRD PCG	IBRD PRG	IFC PCG	IFC SCLG	IFC GOLF	IFC RSF	IFC/Bank SNF PCG	IFC COP	IDA PRG	MIGA PRI
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ризики, які покриваються	+		+			+	+	+		
Політичні ризики:	+		+			+	+	+		
– обмеження переміщення коштів та конвертації валюти	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– невиконання умов контракту	+	+	+	+		+	+	+	+	+
– експропріація	+	+	+	+		+	+	+	+	+
– політичні заворушення	+	+	+	+		+	+	+	+	+
– тероризм	+	+	+	+		+	+	+		+
– невиконання зобов'язань за державною гарантією	+	+	+	+		+	+	+		
– невиконання арбітражних рішень	+	+	+	+		+	+	+		+
– неправомочність відповідальності за гарантією	+	+	+	+		+	+	+		+
– анулювання ліцензії	+	+	+	+		+	+	+		+
– державний дефолт	+	+	+	+		+	+	+		
Тип бенефіціара										
Приватний власник	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Державний власник	+	+	+			+	+	+	+	+
Тип клієнта-позичальника										
Державний власник	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Уряд:										
– державний	+	+							+	+
– місцевий	+	+					+		+	+
Неприбуткова організація	+	+					+		+	+
Базовий актив /зобов'язання										+
Акція										+
Квазіакціонерний капітал		+	+	+		+			+	+
Облігації	+	+	+	+		+			+	+
Субординовані облігації		+	+						+	+
Комерційний кредит		+	+	+		+				
Субординований кредит		+	+	+		+			+	+
Кредит з переважним правом вимоги ("кредит першої черги")	+	+	+	+		+			+	+
Кредитний транш другої черги (мезонінний транш)			+	+		+				+
Транш з дією до перших збитків ("транш перших збитків")	+		+	+		+				
Портфель активів			+			+				
Гарантії та забезпечення за позикою		+	+						+	+
Короткострокові інструменти		+	+	+		+				
Угода про поставку товарів та послуг								+		
Застава/Забезпечення					+					
Договори про розподіл продукції		+	+						+	+
Договори участі у прибутках		+	+						+	+
Угоди на управління		+	+						+	+
Концесійні угоди		+	+						+	+
Ліцензійні договори		+	+						+	+
Контракти "під ключ"		+	+						+	+
Угоди оперативного лізингу		+	+						+	+
Гарантованість сплати відсотків										
Повна		+		+					+	
Часткова	+		+		+	+		+		+
Інші										
Державні контргарантії у натуральній формі	+	+					+		+	
Використання національної валюти	+	+	+	+		+			+	+

Джерело: складено авторами за інформацією Світового банку

Скорочення:

IBRD PCG – гарантія МБРР з часткового покриття кредитних ризиків (IBRD Partial Credit Guarantee);

IBRD PRG – гарантія МБРР з часткового покриття ризиків проекту (IBRD Partial Risk Guarantee);
 IFC PCG – гарантія МФК з часткового покриття кредитних ризиків (IFC Partial Credit Guarantee);
 IFC SCLG – гарантія МФК по моновалютним позикам (IFC Single-Currency Loan Guarantee);
 IFC GOLF – послуги МФК з гарантованого переказу ліквідності (IFC Guaranteed Offshore Liquidity Facility);
 IFC RSF – послуги МФК з розподілу ризиків (IFC Risk-Sharing Facility);
 IFC SNF PCG – гарантія МФК для місцевих фінансів з часткового покриття кредитних ризиків (IFC Subnational Finance Partial Credit Guarantee);
 IFC COP – інструменти діяльної спільноти МФК (IFC Community of Practice);
 IDA PRG – гарантія МАР з часткового покриття ризиків проекту (IDA Partial Risk Guarantee);
 MIGA PRI – страхування політичних ризиків БАГІ (MIGA Political Risk Insurance)

Також вважаємо за необхідне звернути увагу на те, що не всі фінансові інструменти Групи Світового банку призначені для застосування у проектному фінансуванні. Наприклад, гарантія покриття ризиків, пов'язаних з проведенням реформ (*IBRD Policy-based Guarantee*), не використовується у проектному фінансуванні. Такий інструмент МФК, як гарантія повного покриття кредитних ризиків (*Full Credit Guarantee*), отримала переважне застосування у корпоративному фінансуванні в секторах, які стрімко розвиваються, таких, як малі та середні підприємства, освіта, екологія.

Існують відмінності у використанні гарантійних інструментів залежно від типу позичальника. Так, гарантія МБРР з часткового покриття кредитних ризиків (*IBRD Partial Credit Guarantee*) надається уряду та підпорядкованим державним суб'єктам (адміністрації, муніципалітети, державні підприємства) під державні інвестиційні проекти для часткового покриття кредитного ризику уряду або підпорядкованих державних суб'єктів, незважаючи на причину дефолту.

Для порівняння зауважимо, що гарантія МФК з часткового покриття кредитних ризиків (*IFC Partial Credit Guarantee*) призначена для використання підприємствами приватного сектора не тільки при здійсненні проектного, але і корпоративного, структурного, торгового фінансування. Крім того, особливу увагу при розгляді питання щодо надання цього виду гарантії приділяють можливому розширенню транзакцій з використанням місцевої валюти, розвитку внутрішніх фінансових ринків, забезпеченню доступу клієнтів до хеджування, та/або фінансування у секторах, що стрімко розвиваються, таких, як малі та середні підприємства (МСП), освіта, мікрофінансування та екологія.

У свою чергу, для часткового покриття ризиків проектів використовують гарантії МБРР та МАР, до переліку яких належать:

- гарантія МБРР з часткового покриття ризиків проекту (*IBRD Partial Risk Guarantee*) – надається під проекти за участю приватного сектора, які реалізуються за схемою: "будівництво – експлуатація – передача", концесійні, приватизаційні, проекти державно-приватного партнерства);
- анклавна гарантія МБРР з часткового покриття ризиків проекту (*IBRD Enclave Partial Risk Guarantee*), яка застосовується переважно для експортно-орієнтованих, валютно генеруючих проектів за участю приватного сектору;
- гарантія МАР з часткового покриття ризиків проекту (*IDA Partial Risk Guarantee*).

Слід зауважити, що бенефіціарами за гарантіями Світового банку є виключно приватні інвестори або посередники при кредитуванні приватного сектора, а при страхуванні політичних ризиків БАГІ бенефіціаром може бути державна компанія, яка працює на комерційній основі.

Як свідчить міжнародна практика, при реалізації проектів у країнах з високим рівнем політичного ризику може виникати попит не лише на гарантійні, але й на інші види послуг, а саме – зі страхування політичних ризиків, здійснюваного Багатосторонньою агенцією з гарантування інвестицій (*MIGA Political Risk Insurance*) [19, 21] Якщо проект реалізується за участю інвесторів – нерезидентів, підвищується попит на послуги, які надаються Міжнародною фінансовою корпорацією, а саме:

- з гарантованого переказу ліквідності (*IFC Guaranteed Offshore Liquidity Facility*);
- розподілу ризиків та структурування угод (*IFC Risk-Sharing Facility*)

Механізм убезпечення від політичних ризиків, як свідчить міжнародний досвід та банківська практика, є доволі складним і супроводжується особливими вимогами щодо підготовки документів та структурування угод. Так, наприклад, використання гарантії МБРР з часткового покриття ризиків проекту публічно-приватного партнерства в умовах української економіки потребує укладання угоди про державну підтримку, ліцензійної угоди (регуляторного контракту), угоди про відшкодування, проектної угоди (рис. 4). Зауважимо, що їх застосування обумовлене специфікою проектного фінансування та спрямоване на рівномірний розподіл ризиків між учасниками проекту.

За інформацією БАГІ, в країнах, що розвиваються, для пом'якшення впливу політичних ризиків інвестори, поряд з фінансовими інструментами, застосовують комунікаційні методи для посилення взаємодії з урядовими та неурядовими організаціями, місцевими громадами, політичними лідерами (табл.3) [17, с.37]. Понад 40% нерезидентів активно використовували комунікації в країнах здійснення інвестицій. На нашу думку, державному партнеру країни здійснення інвестицій доцільно звернути увагу на забезпечення прозорості цих зв'язків як на передінвестиційному етапі, так і в процесі реалізації проекту.

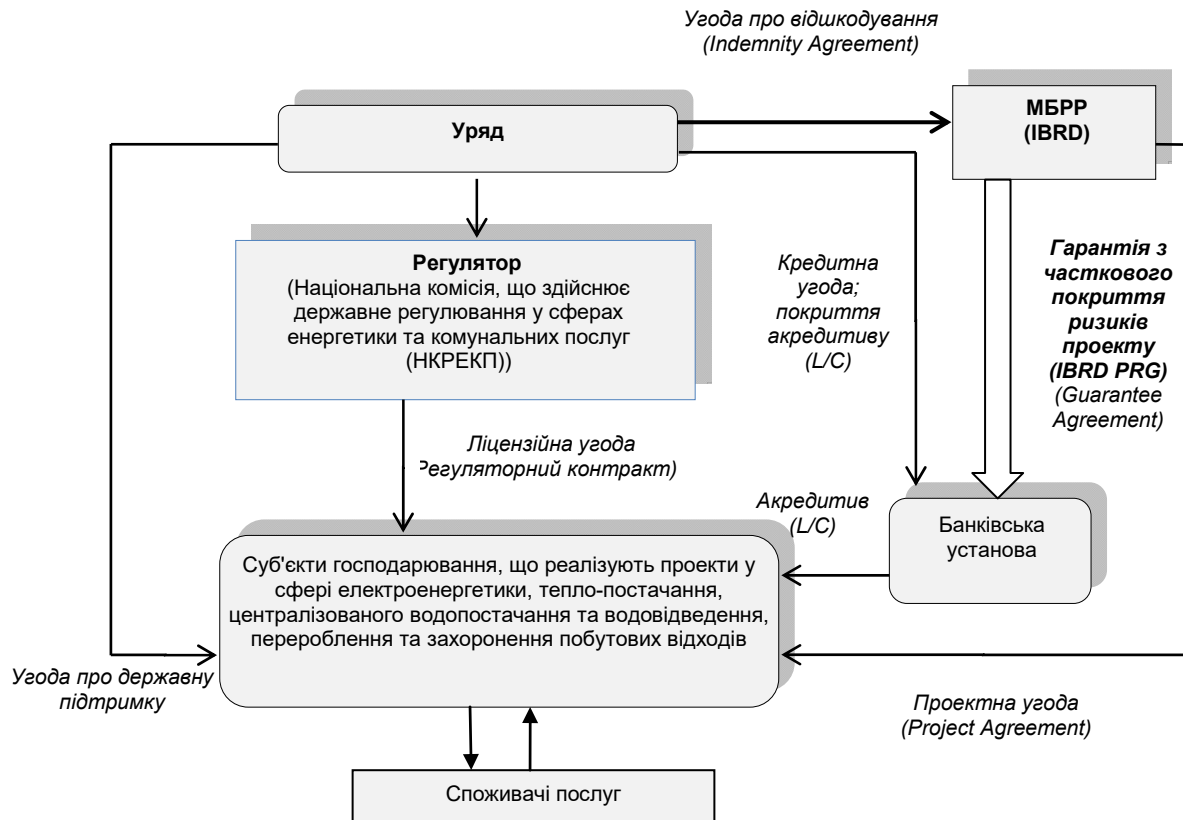


Рис. 4. Основні види угод при реалізації проекту з використанням гарантії МБРР з часткового покриття проектних ризиків

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 3. Додаткові методи пом'якшення впливу політичних ризиків, які використовують інвестори-нерезиденти у країнах, що розвиваються

Додаткові методи пом'якшення впливу політичних ризиків	Частка інвесторів-респондентів, які застосовували метод
Налагодження стосунків на локальному рівні упродовж періоду інвестування	54
Створення підприємств та утворення альянсів з місцевими компаніями	46
Аналіз політичних ризиків	44
Взаємодія з урядовими організаціями у країні інвестування	44
Взаємодія з місцевими громадами	40
Сценарне планування	37
Підтримання прозорих зв'язків з політичними лідерами	26
Використання залучених консультантів	25
Взаємодія з неурядовими організаціями	25
Оперативне планування	16
Підтримка відомих політичних особистостей	6
Не застосовували жоден з методів	4

Джерело: побудовано авторами за даними БАГІ

Важливим моментом є повноваження проектною компанією при реалізації проектів публічно-приватного партнерства. Нагадаємо, що наявність цієї компанії, яка відома під назвою *SPV* (*Special Purpose Vehicle*), відрізняє проектне фінансування від інших способів мобілізації ресурсів для довгострокового фінансування. На нашу думку, *SPV* має створюватися за участі державного партнера з конкретизацією його повноважень щодо прийняття рішень стосовно:

- структури капіталу;
- організаційної структури;
- фінансових умов (джерела фінансування; розподіл прибутку, режим оподаткування, сума регресу);
- реорганізації та ліквідації компанії;

- системи моніторингу та контролю.

ВИСНОВКИ ТА ДИСКУСІЯ

Соціально-економічна нестабільність в Україні не лише поглиблює інвестиційну кризу, але й створює певні перешкоди щодо реалізації масштабних інфраструктурних проектів, у т. ч. проектів публічно-приватного партнерства. Враховуючи те, що проектне фінансування є високо ризиковим видом діяльності, актуальним є проблема захисту інтересів інвесторів в умовах посилення внутрішніх та зовнішніх викликів.

Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства в Україні набуває особливої актуальності та повинна здійснюватися відповідно до законодавства, у т. ч. щодо розкриття інформації про ті види ризи-

ків, які віднесено до категорії істотних, розподілу ризиків між партнерами та особливості управління ризиками.

Активізації діяльності потужних міжнародних банківських груп в Україні та посилення їх впливу на економіку супроводжується наданням нових видів послуг, спрямованих на захист інтересів інвесторів та формує підґрунтя для ефективної взаємодії держави і бізнесу. Потужні банки з високим репутаційним капіталом та досвідом роботи на ринках проектного фінансування можуть надавати послуги щодо супроводження таких проектів.

На наш погляд, окремі види ризиків залишаються поза увагою, проте наслідки їх впливу на довгострокові проекти в Україні можуть виявитися край небезпечними. До категорії істотних ризиків публічно-приватного партнерства віднесено політичні ризики, управління якими покладається на державного партнера.

Найбільш прийнятними для забезпечення від політичних ризиків при реалізації проектів публічно-приватного партнерства в країнах з нестійкими економіками є інструменти Групи Світового банку. На основі узагальнення міжнародної практики здійснено порівняльний аналіз основних фінансових інструментів Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації та Багатосторонньої агенції з гарантування інвестицій для забезпечення від політичних ризиків. Основними перевагами застосування цих інструментів є їх диференціація залежно від типу позичальника та базового активу. Конкретизовано використання гарантії МБРР з часткового покриття ризиків проектів в умовах української практики.

До дискусійних моментів слід віднести розбіжності у підходах щодо оцінювання ризиків публічно-приватного партнерства різними учасниками проекту: фірмами, органами державної влади, фінансовими посередниками, консалтинговими компаніями при формалізації тих чи інших процесів, що призводить до розбіжностей в оцінках імовірності настання ризику та визначенні наслідків його впливу на проект. Так, зростання ризиків зумовлює підвищення очікуваної доходності на вкладений капітал та супроводжується намаганнями приватних партнерів (операторів) переглянути тарифи на послуги при реалізації проектів ППП у сферах комунальної та державної інфраструктури, таких як електроенергетика, тепlopостачання, централізоване водопостачання та водовідведення, перероблення та захоронення побутових відходів та ін. Але зростання тарифів може мати негативні соціальні наслідки через низьку платоспроможність кінцевих споживачів, що зумовлює втручання державного регулятора та введення ним обмежень при формуванні тарифної політики. За нашими висновками, *політичні ризики при реалізації проектів публічно-приватного партнерства можна розглядати як ризики зменшення проектного грошового потоку у п риватного партнера внаслідок неочікуваного вилучення концедентом частини доходу на основі застосування регуляторних механізмів*. Отже, частина майбутнього проектного доходу приватного партнера в процесі реалізації проектів державної, комунальної та соціальної інфраструктури може бути вилучена через зміни тарифної політики, законодавчі обмеження, недотримання публічним партнером умов договору, скасування ліцензій, експропріацію та ін. Все це ускладнює оцінку додаткових втрат та обрання відповідних інструментів захисту.

Список використаних джерел

1. About Public-Private Partnerships. – URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/about-public-private-partnerships>
2. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре / Д. Делмон. – Мировой банк, 2010. – 154 с.

3. OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. – URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/oecd-principles-for-public-governance-of-public-private-partnerships.htm>

4. Про державно-приватне партнерство // Закон України від 01.07.2010 р. №2404-VI. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

5. Ткаченко І.Н. Государственно-частное партнерство / І.Н.Ткаченко. – М.: Юрайт, 2016. – 188 с.

6. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2011 р. № 384. – URL: <http://www.iportal.rada.gov.ua>

7. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232. (Із змінами, внесеними згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 713 від 16.09.2015) – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%EF>

8. Братерский М.В. Экономические инструменты внешней политики и политические риски / М.В. Братерский. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 231 с.

9. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 10 (239). – С.53-76. – URL: http://fu.minfin.gov.ua/docs/FU_15_10_053_uk.pdf

10. Міщенко В. Методологічні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / В. Міщенко, А. Крилова // Вісник Національного банку України. – 2011. – №3. – С.12-15.

11. Міщенко С.В. Поеднання функцій стратегічного розвитку та антикризового управління в діяльності центральних банків / С.В. Міщенко, В.І. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №2(176). – С.266-272.

12. Науменкова С.В. Базель І, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи / С.В. Науменкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – №12 (177). – С.39-48. – URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/177_5-1.pdf. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/177-12/5>

13. Glossary of Terms Used in the Political Risk Insurance Industry – URL: https://www.miga.org/Documents/Glossary_of_Terms_Used_in_the_Political_Risk_Insurance_Industry.pdf

14. Петренко І.І. Політичні ризики: зміст та особливості прогнозування / І.І. Петренко // Сучасна українська політика. – К., 2010. – Вип. 19. – С.211-222.

15. Risk Map Report 2016. – Control Risks Group Limited. – URL: <https://www.controlrisks.com>

16. Подколзина І.А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска в зарубежных исследованиях / І.А. Подколзина. – URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/polit_risk.shtml

17. World Investment and Political Risk – 2013. MIGA, World Bank Group. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0039-9

18. The World Bank Group Guarantee Instruments 1990–2007. An Independent Evaluation. – Washington. – The World Bank, 2009. – 115 p. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2627>. DOI: 10.1596/978-0-8213-7679-9

19. Investment Guarantee Guide. Multilateral Investment Guarantee Agency. World Bank Group. – URL: https://www.miga.org/documents/IGG_English_final.pdf

20. Transformation through Infrastructure: Issues and Concept Note. – World Bank Group, CODE2011-0030/1, June 15, 2011. – URL: http://siteresources.worldbank.org/INTSDNET/Images/5944693-1241627660763/Infrastructure_Concept_Note.pdf

21. MIGA's Non-Honoring of Sovereign Financial Obligations Product. Multilateral Investment Guarantee Agency. World Bank Group. March, 2012. – URL: <https://www.miga.org/investment-guarantee>

22. <https://www.euromoneycountryrisk.com>

23. Weltman J. Country risk: Why betting on Ukraine is for the fortuitous or foolhardy. – URL: <http://www.euromoney.com/Article/3478104/Category/10402/ChannelPage/0/Country-risk-Why-betting-on-Ukraine-is-for-the-fortuitous-or-foolhardy.html?copyrightInfo=true©rightInfo=true>

24. AMB Country Risk Report. – 2016, 24 August – URL: www.ambest.com/terms

25. Науменкова С.В. Особливості оцінювання ефективності проектів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика / С.В. Науменкова, Я.О. Овсянникова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – №134. – С. 47 – 51. – URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/134_13.pdf DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/134-1/13>

26. Науменкова С.В. Фінансування проектів публічно-приватного партнерства / С.В. Науменкова, Я. О. Овсянникова // Теоретичні та прикладні питання економіки: 36. наук. праць. Випуск 1(30). – К., ВПЦ "Київський університет", 2015. – С.54 – 66. – Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2015_30/zb30_06.pdf

27. Інструмент інституціональної розбудови Twinning. – URL: <http://www.nerc.gov.ua/?id=4680>

Надійшла до редколегії 15.09.16

Date of editorial approval 04.10.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

С. Науменкова, д-р экон. наук, проф.
 Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина,
 С. Мищенко, д-р экон. наук, доц.
 ГБУЗ "Университет банковского дела", Киев, Украина,
 Е. Тищенко, экономист, руководитель проектов, Киев, Украина

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ ОТ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

Статья посвящена управлению рисками проектов государственно-частного партнерства. Определены инструменты защиты инвесторов от политических рисков в условиях усиления финансово-экономической нестабильности в Украине. Раскрыты особенности использования финансовых инструментов Группы Всемирного банка в проектном финансировании для повышения взаимодействия государственного и частного секторов экономики.

Ключевые слова: политические риски, проектное финансирование, государственно-частное партнерство, Группа Всемирного банка.

S. Naumenkova, Doctor of Sciences (Economics), Professor
 Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
 S. Mishchenko, Doctor of Sciences (Economics), Associated Professor
 Banking University, Kyiv, Ukraine,
 E. Tishchenko, economist, project manager, Kyiv, Ukraine

THE FINANCIAL TOOLS FOR COVER POLITICAL RISKS IN PROJECT FINANCE

This article examines the risk-mitigation in public-private partnership. Today Ukraine is ranked as "CRT-5 country" and has high levels of economic and political risk. Political risk grows steadily because of financial and political instability in Ukraine. We conclude that investors continue to rank political risk as a key obstacle to long-term investing. The tools for cover many types of political risks such as war, terrorism, civil disturbance, breach of contract, export or operating license cancellation, currency inconvertibility and transfer restriction, change of laws and regulations etc. are described by authors. We focus on the advantages of World Bank Group Guarantee products. The guarantee instruments of the three WBG institutions for cover political risks under different circumstances are the most suitable for public-private partnership in Ukraine. In this article the political risk-mitigation with IBRD Partial Risk Guarantee put forward by authors for PPP projects in Ukraine.

Keywords: political risks, project finance, public-private partnership, World Bank Group.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription

- About Public-Private Partnerships. – URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/about-public-private-partnerships>
- Delmon J. Public-Private Partnership in Infrastructure / J. Delmon. – World Bank, 2010. – 154 c.
- OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. – URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/oecd-principles-for-public-governance-of-public-private-partnerships.htm>
- On State-Private Partnership. Law of Ukraine on July 1, 2010 № 2404-VI. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
- Tkachenko I.N. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo / I.N. Tkachenko. – M.: Jurajt, 2016. – 188 s.
- Cabinet of Ministers of Ukraine; Resolution, Procedure on April 11, 2011 № 384. – URL: <http://www.iportal.rada.gov.ua>
- Cabinet of Ministers of Ukraine; Resolution, Procedure on February 16, 2011 № 232. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%EF>
- Braterskij M.V. 'Ekonomicheskie instrumenty vneshnej politiki i politicheskie riski / M.V. Braterskij. – M.: Izd. dom Gos. un-ta – Vyshej shkoly ekonomiki, 2010. – 231 s.
- Naumenkova S. Macroprudential Instruments in Financial Stability Mechanism / S. Naumenkova, V. Mishchenko // Finance of Ukraine. 2015, 10(239), pp. 53 – 76. – URL: http://fu.minfin.gov.ua/docs/FU_15_10_053_uk.pdf
- Mischenko V. Methodological Fundamentals for the Implementation of Macroprudential Regulation and Supervision / V. Mischenko, Krylova H. // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2011. – №3. – P. 12-15 – URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73123>
- Mishchenko S. Combining the Functions of Strategic Development and Crisis Management in Central Banking // S. Mischenko, V. Mischenko // Actual Problems of Economics, №2 (176), 2016. – P. 266-272.
- Naumenkova S. BASEL I, II, III: The Development of Approaches for Strengthening of Prudential Framework / S. Naumenkova // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, №12 (177), pp. 39-48. – URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/177_5-1.pdf. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/177-12/5>
- Glossary of Terms Used in the Political Risk Insurance Industry – URL: https://www.miga.org/Documents/Glossary_of_Terms_Used_in_the_Political_Risk_Insurance_Industry.pdf
- Petrenko I.I. Politichni riziki: zmist ta osoblivosti prognozuvannya / I.I. Petrenko // Suchasna ukrains'ka politika. – K., 2010. – Vip. 19. – S.211-222.
- Risk Map Report 2016. – Control Risks Group Limited. – URL: <https://www.controlrisks.com>
- Podkolzina I.A. Problemy definitsii i otsenki politicheskogo riska v zarubezhnyh issledovaniyah / I. Podkolzina. – URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/polit_risk.shtml
- World Investment and Political Risk – 2013. MIGA, World Bank Group. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0039-9
- The World Bank Group Guarantee Instruments 1990–2007. An Independent Evaluation. – Washington. – The World Bank, 2009. – 115 p. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2627>. DOI: 10.1596/978-0-8213-7679-9
- Investment Guarantee Guide. Multilateral Investment Guarantee Agency. World Bank Group. – URL: https://www.miga.org/documents/IGG_English_final.pdf
- Transformation through Infrastructure: Issues and Concept Note. – World Bank Group, CODE2011-0030/1, June 15, 2011. – URL: http://siteresources.worldbank.org/INTSDNET/Images/5944693-1241627660763/Infrastructure_Concept_Note.pdf
- MIGA's Non-Honoring of Sovereign Financial Obligations Product. Multilateral Investment Guarantee Agency. World Bank Group. March, 2012. – URL: <https://www.miga.org/investment-guarantee>
- <https://www.euromoneycountryrisk.com>
- Weltman J. Country risk: Why betting on Ukraine is for the fortuitous or foolhardy. – URL: <http://www.euromoney.com/Article/3478104/Category/10402/ChannelPage/0/Country-risk-Why-betting-on-Ukraine-is-for-the-fortuitous-or-foolhardy.html?copyrightInfo=true©rightInfo=true>
- AMB Country Risk Report. – 2016, 24 August – URL: www.ambest.com/terms
- Naumenkova S. Features of Assessment of the Public-Private Partnership Efficiency: Foreign Experience and Ukrainian Practice // S. Naumenkova, I. Ovsianynkova // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2013, №134, pp. 47-51 – URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/134_13.pdf DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/134-1/13>
- Naumenkova S. Financing of the Public-Private Partnership Projects / S. Naumenkova, I. Ovsianynkova // Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki. Zbirnik naukovih prac. – URL: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2015_30/zb30_06.pdf
- Instrument institutsional'noï rozbudovi Twinning. – URL: <http://www.nerc.gov.ua/?id=4680>

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 10(187): 18-20

УДК 658:658.8:637

JEL classification/UDC: M150, K230

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/2>

R. Serbu, PhD in Economics, Associate professor
"Lucian Blaga" University of Sibiu, Sibiu Romania

AN APPROACH TO SELF- AND CO-REGULATION OF ELECTRONIC COMMERCE IN BUILDING TRUST OVER THE INTERNET

The goal of this paper is to highlight some thoughts about regulation and self-regulation for e-commerce, to present cases and the importance of co- and self-regulation in e-commerce. There are a couple of questions that rise in this area and we will try to answer with this paper: What are the benefits and disadvantages of self- and co-regulation, how can online industry be a cause and effect for self and co-regulation, should our web portal and search engines be a subject to any kind of regulation, what is the impact of the Internet and self and co-regulation on the e-commerce.

Key words: self-regulation, co-regulation, electronic-commerce, Internet.

Introduction.

There are a lots of rules and directive on some legal aspects of e-commerce that are changing in such a dynamic environment so all this needs a system of co- and self-regulation, that are more effective than direct regulation from government, so we highlighting the importance of co- and self-regulation in order to achieve a sustainable controlled environment in which e-commerce can prosper in the Single Market.

Self-regulation is a continuous theme of discussion in the world, especially when it comes to the regulation of the e-commerce or the digital economy. "Trust is essential for the development of electronic business between parties that have never dealt with each other before. Self-regulation has been recognized by Governments, international organizations, international electronic business platforms, national organizations and consumer organizations such as the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the European Union, Trust UK and the Global Business Dialogue on Electronic Business, as a powerful instrument to create trust in electronic business." [1].

The fundamental discussions goes in the difference between states and economies of the world. For example U.S. and European conceptions for self-regulation are different and they start from the role of government.

In the U.S., we can find more often the concept of the liberal "laissez-faire" so the private sector is indorsed to self-regulate and then only when private sector is unsuccessful, the government try to equilibrate the situation.

In Europe the system was developed a little more on the medieval society system, so the companies are waiting for a government entrustment, and the government is appropriate to be an active participant.

Experimental, Results and Discussion

For the determination of the ideas that have conduct to this paper, self-regulation was not rigorously demarcated. There have been a lot of paper that brings to attention that the applicability of self-regulation did not respect in totally the Inter Institutional Agreement on Better Law-making of self- or co-regulation.

Thus ideas presented in this paper are founded on a common acceptance that the models can be convenient and operative, but it would not intend to be a 'one-size fits all' model, because there are diverse systems in the world and any nation have progressed different, each with its specific laws and specific social development.

Co-regulation is a different tool and it effective when self-regulation is not working, when its reach a dead end, sometimes because the same organism that is a player is also a judging party.

On December 31, 2003, the European Parliament, Council and the Commission outline the first definition

settled on self-regulation and co-regulation in the Inter-institutional Agreement on better law-making: "Self-regulation is defined as the possibility for economic operators, the social partners, non-governmental organisations or associations to adopt amongst themselves and for themselves common guidelines at European level (particularly codes of practice or sectorial agreements). As a general rule, this type of voluntary initiative does not imply that the Institutions have adopted any particular stance, in particular where such initiatives are undertaken in areas which are not covered by the Treaties or in which the Union has not hitherto legislated. As one of its responsibilities, the Commission will scrutinise self-regulation practices in order to verify that they comply with the provisions of the EC Treaty [6].

Also in this act of Inter-institutional agreement on better law-making it is mentioned that the Commission will notify the European Parliament and the Council of the self-regulation practices which it regards, on the one hand, as contributing to the attainment of the EC Treaty objectives and as being compatible with its provisions and, on the other, as being satisfactory in terms of the representativeness of the parties concerned, sectorial and geographical cover and the added value of the commitments given. It will, nonetheless, consider the possibility of putting forward a proposal for a legislative act, in particular at the request of the competent legislative authority or in the event of a failure to observe the above practices." [6].

Those definitions permit some interpretation of self-regulation that is not quite as purely autonomous as this wording implies and has no features required yet for an arrangement to qualify as co-regulation.

Co-regulation involves a degree of responsibility from all the stockholders and this is a good thing in a way because it gives responsibility to all the party involved, but other times this can slow the process because of some of the parties.

In this case the government have the power to push industry, to regulate without self or co regulation without being a stakeholder or negotiated with them. But nowadays this act became less and less experienced as the industry become more and more public orientated. In other words, technological change is probably a necessary, albeit insufficient, condition for achieving sustainability. Institutional changes, including changes in routines, social norms, formal regulations, etc., are needed not only to induce the required technological changes, but also to encourage behavioral changes at all levels of society in more sustainable directions [8].

We have to see also that co-regulation and self-regulation will spread on the globe as the companies grows and the Internet will have more and more power, more and more users.

We will present now an examples that fit well this case, the implementation of Digital Millennium Copyright Act (DMCA) by Google.

"The Digital Millennium Copyright Act (DMCA) is a United States copyright law that implements two 1996 treaties of the World Intellectual Property Organization (WIPO). It criminalizes production and dissemination of technology, devices, or services intended to circumvent measures (commonly known as digital rights management or DRM) that control access to copyrighted works. It also criminalizes the act of circumventing an access control, whether or not there is actual infringement of copyright itself. In addition, the Digital Millennium Copyright Act heightens the penalties for copyright infringement on the Internet" [9].

The Digital Millennium Copyright Act (DMCA) was signed into law by President Clinton on October 28, 1998.

The legislation implements two 1996 World Intellectual Property Organization (WIPO) treaties: the WIPO Copyright Treaty and the WIPO Performances and Phonograms Treaty. The Digital Millennium Copyright Act also addresses a number of other significant copyright-related issues, the Digital Millennium Copyright Act amended Title 17 of the United States Code to extend the reach of copyright, while limiting the liability of the providers of online services for copyright infringement by their users.

Digital Millennium Copyright Act Title II, the Online Copyright Infringement Liability Limitation Act ("OCILLA"), creates a safe harbor for online service providers (OSPs, including ISPs) against copyright infringement liability, provided they meet specific requirements [2].

When Google implement globally the Digital Millenium Copyright act, all the users of Google will be judge by Google after the U.S. law. If you are in United Arab Emirates, using services offered by Google, and somebody will make complain about your activity and content, you will be judge by Google after the U.S. law and the index can be block by them. This is just one of a case, but now all the company that have data on the servers in the United State have to apply U.S. law.

The Digital Millennium Copyright Act of 1998 (DMCA) was the foundation of an effort by Congress to implement United States treaty obligations and to move the nation's copyright law into the digital age. But as Congress recognized, the only thing that remains constant is change. The enactment of the DMCA was only the beginning of an ongoing evaluation by Congress on the relationship between technological change and U.S. copyright law. This Report of the Register of Copyrights was mandated in the DMCA to assist Congress in that continuing process [7].

During that time another disaster happened, the terrorist attacks of Sept. 11, 2001, that changed the all world, so did affect so much the regulation and co-, self-regulation. In a couple of days after the events, the U.S. government amplified surveillance to increase protection against other terrorist attacks. President George W. Bush introduced The Patriot ACT, an initiative which change the security rules at that time.

The initiative was called Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001 (U.S. PATRIOT Act). The Act intensifying the investigation of the government and that took in consideration even the online environment. That was a moment when regulation was much strongest than self-regulation. There are some moments when governments can influence links between economic productivity, privacy and security and this moment are not desired in a free market.

There are clear benefits to protecting privacy, but there are related costs as well. Privacy can impose economic and social costs; while privacy may protect some

individuals, it may result in costs by preventing others from making fully informed decisions [4].

The self and co-regulation has a great implication for e-commerce and its future on the Internet, representing an important goal for today internet users. This regulatory process have to go all the way from protecting the minors to consumer protection and protection of intellectual property and personal data.

If the consumer will feel safety then global industry will grow, so it is in its interest to pay attention and to self and co-regulate the e-commerce responsibly, making it the most suitable form of governance for e-commerce in nowadays. Using it responsibly it would build a strong global community.

There is a continuous attention from European Institutes for the aspects that can give rise to self-regulation so you can find a lots of forum open by European Commission. For examples you can find some great ideas on "potential areas for self-regulation and co-regulation initiatives in e-commerce and retail memo for the community of practice for better self- and co-regulation.

They notice that; The fairness including respect for time/attention and dynamic pricing: the deployment of ICT in all walks of life changes in a pervasive and radical way the producer/consumer relationship, to an extent where there is a need to update what "fair" means in consumer/producer relationship.

There are (at least) two trends worth considering: (i) time and attention that producers and consumers invest in their relationship. Time for the producer ends up in costs of the workforce managing the relationship, while time for the consumer ends up in satisfaction (if given proper attention) or deep frustration (otherwise); (ii) dynamic pricing: price determination or revenue management is more and more complex and encompasses many different elements (yield management, congestion, IP tracking). Price practices have a deep underlying societal component. It is both socially and legally codified. Reviewing the benchmark of fairness in price determination might be appropriate. It is a horizontal topic which may impact several policies, such as personal data protection, competition law, internal market rules, etc [3].

There is also the question "Who will self-regulate the self-regulation?", like the Latin "Quis custodiet ipsos custodes?". The organisations that adopt self-regulation should be transparent, so that an external watching may be done by authority.

It should be verify at any time how they use the procedures and standards, and if necessary how can they react and show a requirement from an external authorised institution. This transparency can also be used to notice if any self-regulation act can be used unfair against competitors from the market or against a potential competitors.

The public, or a large social group, are crucial components for implementing and creating the regulation. The public should be consulted and informed, and if it is implicated there will be reactions that will conduct to self or co-regulation. It is not easy to encourage people to stay informed and to express themselves, to fill complain if is the case.

The public from some parts of the world is more educated in this direction but in some young democracy it is still necessary for the efforts to be done to educate this public. So this is what government and companies should focus on in nowadays, to encourage the public to be involved in this, and then it will be much easier for stakeholders to self- or co-regulation.

Conclusion

Why is privacy of concern to e-commerce? We believe this concern stems from a new technical environment for

consumers and businesses, the resulting data flow with substantial benefits to businesses and consumers, consumer concerns in this new environment, and regulatory attempts to govern this environment. It is important to understand each one of these, and to understand the trade-offs. Privacy as a business issue is extremely sensitive to changes in the surrounding context. Changes in people's expectations (such as when they become accustomed to data transfer in commercial settings) or in regulatory governance (such as new laws, governmental regulations, or even case law in the US) can dramatically alter business issues and possibilities [5].

We can conclude that self-regulation and co-regulation will be some important toll that will decide the future develop speed for e-commerce and the Internet. The reaction of public, stakeholders, or government will decide that future, being very important for this matter.

References

1. (ECE/TRADE/277). [RECOMMENDATION No. 32, first edition, adopted by seventh session of the United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT), Geneva, March 2001. ECE/TRADE/277.

Р. Сербу, канд. екон. наук, доц.
Університет "Лукиана Блага" Сібіу, Румунія

ПІДХІД ДО САМО- І СО-РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ ПРИ ПОБУДОВІ ДОВІРИ ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ

Дана робота висуває на перший план деякі думки з приводу регулювання і саморегулювання електронної комерції, щоб представити випадки і важливість со- та саморегулювання в галузі електронної комерції. Є кілька питань, які піднімаються в цій області, і ми постараємося відповісти у цій статті: які переваги і недоліки само- і сорегулювання, як може он-лайн індустрія бути причиною і слідством для себе і сорегулювання, якщо самі веб-портал і пошукові системи будуть предметом будь-якого регулювання, який вплив Інтернету на само- і сорегулювання у електронній комерції.

Ключові слова: саморегулювання, спільне регулювання, електронна комерція, Інтернет.

Р. Сербу, канд. екон. наук, доц.
Університет "Лукиана Блага" Сібіу, Румунія

ПОДХОД К САМО- И СО-РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ДОВЕРИЯ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Данная работа выдвигает на первый план некоторые мысли по поводу регулирования и саморегулирования электронной коммерции, представляет случаи и важность со- и само-регулирования в области электронной коммерции. Есть несколько вопросов, которые поднимаются в этой области, и мы постараемся ответить в этой статье: какие преимущества и недостатки само- и со-регулирования, как может он-лайн индустрия быть причиной и следствием для себя и со-регулирования, если сами веб-портал и поисковые системы будут предметом любого регулирования, какое влияние Интернета на само- и со-регулирования в электронной коммерции.

Ключевые слова: саморегулирование, совместное регулирование, электронная коммерция, Интернет.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 10(187): 20-27

УДК 336 Д

JEL Classification: H 720

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/3>

Ю. Наконечна, канд. екон. наук, доц.,
Л. Демиденко, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ВІДКРИТІСТЬ ТА ПРОЗОРИСТІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто методику розрахунку індексу відкритості бюджету, яку запроваджено міжнародною організацією "Міжнародне бюджетне партнерство". Висвітлено порядок оприлюднення бюджетних документів, що впливають на рейтинг країни за індексом бюджетної прозорості. Визначено напрямки покращення індексу прозорості публічних фінансів в Україні.

Ключові слова: публічні фінанси, державний бюджет, місцеві бюджети, індекс бюджетної прозорості, Prozorro & Є-data.

Вступ. Реформування сфери управління публічними фінансами в Україні та сфери взаємовідносин суб'єктів фінансової системи України на європейських засадах та принципах неможливе без реалізації процесу, спрямованого на відкритість та прозорість державних фінансів, і, в першу чергу, у бюджетній сфері. Важливим є вивчення міжнародного досвіду щодо оприлюднення та аналізу показників державних та місцевих бюджетів, які впливають на забезпечення прозорості та відкритості в системі фінансів державного сектору різних країн та з'ясування причин та наслідків низького рейтингу України за показником прозорості бюджетної інформації.

2. Cullins, Ashley, (2016) Cullins, Music Industry A-Listers Call on Congress to Reform Copyright Act Hollywood Reporter. April 5, 2016

3. European Commission, (2014), E.C., Directorate-General for Communications Networks, Content and Technology 04.03.2014 Potential areas for self-regulation and co-regulation initiatives in e-commerce and retail memo for the community of practice for better self- and co-regulation., 2014.

4. Fromholz, J. M. (2000). The European data privacy directive. Berkeley Technology Law Journal, 15, 461- 484.

5. Mark S. Ackerman and Donald T. Davis, Jr., Privacy and Security Issues in E-Commerce, New Economy Handbook (Jones, ed.), 2003

6. Official Journal C 321, (2003), Interinstitutional agreement on better law-making, Official Journal C.321, 31/12/2003 P.0003 <http://www.copyright.gov/legislation/dmca.pdf>

7. Pike & Fischer, (2003), Pike & Fischer Inc., The Digital Millennium Copyright Act: Text, History, and Case-law, 2003 p. 5

8. Sorin Borza, Razvan Serbu, Bogdan Marza, Bio-Eco-Analysis for Risk Factors using GIS Software, International Journal of Computers, Communications & Control (IJCCC) 8(2):304-311 · April 2013, DOI: 10.15837/ijccc.2013.2.310

9. United State Code. Title 17, (2010), United States Code (2010) Title 17 CHAPTER 5, Copyright infringement and remedies, Sec. 506 – Criminal offenses

Надійшла до редколегії 15.05.16

Date of editorial approval 24.09.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Наступним елементом є доступність інформації для суспільства є вчасне і повному обсязі доведення інформації до учасників бюджетного процесу в терміни, встановлені Бюджетним кодексом України.

Відкритість процесу підготовки проекту бюджету, його виконання та звітність – визначається тип відкритої інформації про бюджетний процес;

– гарантія об'єктивності та прозорості – пов'язано з якістю представлених фінансових та бюджетних даних. Крім того, цей механізм передбачає застосування впливових інструментів для незалежної перевірки отриманої інформації [2, с.16].

Метою статті є висвітлення методики розрахунку індексу відкритості бюджету, яка запроваджена міжнародною організацією "Міжнародне бюджетне партнерство", що здійснює оцінку та аналіз прозорості показників державних та місцевих бюджетів, визначення особливостей сучасного стану прозорості публічних фінансів та формування пропозицій щодо покращення рейтингу України за показником прозорості бюджетної інформації.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних завдань: висвітлити перелік бюджетних документів, які впливають на оцінку бюджетної прозорості; розглянути методику розрахунку індексу відкритості бюджету Міжнародного бюджетного партнерства, яка здійснюється на основі оцінки бюджетних звітів; з'ясувати причини низького рейтингу України за показником прозорості бюджетної інформації та визначити напрямки підвищення прозорості та відкритості бюджетного фінансування.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування рейтингу України за показником прозорості бюджетної інформації в умовах необхідності забезпечення відкритості публічних фінансів України.

Об'єктом дослідження є бюджетна система України.

Огляд літератури. Дослідженню окремих питань щодо відкритості та публічності державних фінансів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці С. Гасанова, Р. Балакіна, О. Кириленко, В. Колосової, В. Кудряшова, І. Лютого, С. Онишко, В. Опаріна, А. Соколовської, Є. Тихомірової, В. Федосова, І. Чугунова та інших вчених. Проте, автори, як правило висвітлюють особливості застосування окремих складових бюджетної прозорості та її впливу на ефективність державних фінансів, тому питання комплексного вивчення складових, що впливають на індекс бюджетної прозорості є актуальним і недостатньо висвітлено у вітчизняних публікаціях. Так, Є. Тихомірова у статті "Транспарентність бюджету України: методики оцінки держдепартаменту США та міжнародного бюджетного партнерства" розглядає транспарентність бюджетів різних країн світу, що одержують відповідну фінансово-економічну допомогу [3], також, у дослідженні "Бюджетна підтримка ЄС в Україні" розглядається важливість оцінки рівня прозорості та нагляду за бюджетом, як однієї з чотирьох необхідних умов отримання допомоги з ЄС [4]. В ґрунтовній праці С. Гасанова, В. Кудряшова, Р. Балакіна "Зарубіжний досвід забезпечення прозорості операцій у фінансовій сфері та його використання в Україні" розкриваються міжнародні стандарти бюджетної прозорості та транспарентності бюджетних операцій, акцентується увага на необхідності створення окремого веб-сайту "Бюджет для громадськості", запровадження механізму зворотного впливу громадськості на прийняття рішень з питань бюджету [5].

Методологія дослідження. Реформування системи публічних фінансів в Україні почалося з набуття незалежності, проте, тільки у 2014 році з'явилися перші ознаки побудови децентралізованої моделі фінансової

системи держави. Бюджетна система України все ще характеризується високим ступенем централізації фінансових ресурсів у державному бюджеті. Методологічною основою написання статті стали загальнонаукові методи пізнання (діалектика, аналіз, синтез, системність, аналогія, історизм, системний аналіз).

В статті наведено методику розрахунку індексу відкритості бюджету, яка запроваджена міжнародною організацією "Міжнародне бюджетне партнерство", що здійснює оцінку та аналіз прозорості показників державних та місцевих бюджетів. Методом експертних оцінок проаналізовано стан прозорості та відкритості бюджетного процесу в Україні. Статистичні та аналітичні методи були використанні щодо обробки статистичних даних у дослідженні динаміки показників запровадження електронної системи державних закупівель за кошти державного та місцевих бюджетів.

Джерелами інформації виступали матеріали Міжнародного бюджетного партнерства, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної казначейської служби України, а також, Бюджетний кодекс України, закони та нормативні акти України, що стосуються бюджетної сфери, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених.

Потребують подальшого дослідження з використанням експертного та документального методів наслідки проведення реформ щодо забезпечення прозорості та відкритості публічних фінансів в Україні та виявлення її результатів, що знайде своє відображення у наступних публікаціях.

Основні результати дослідження. Міжнародна організація – Міжнародне бюджетне партнерство з 1996 року здійснює аналіз прозорості показників державних бюджетів різних країн, а з 1999 року ще й оцінку місцевих бюджетів на основі розрахунку індексу відкритості бюджету. Цей індекс визначається за допомогою оцінки інформації щодо 8 ключових бюджетних документів: бюджетна резолюція, проект бюджету, закон про бюджет, громадянський бюджет, поточний звіт, піврічний звіт, річний звіт та аудиторський звіт вищого контролюючого органу.

Документ 1. Мета попереднього бюджетного документу – розкриття параметрів бюджету виконавчої влади. У ньому мають бути висвітлені макроекономічні параметри, на основі яких уряд планує складати бюджет, очікуваний ріст ВВП, а також рівень заборгованості, запланований на наступний рік. Цей документ має бути доступним не менше ніж за місяць до внесення проекту бюджету виконавчим органом влади. Якщо такий документ опубліковано пізніше ніж за місяць до оприлюднення проекту бюджету у парламенті, то він не вважається "загальнодоступним".

В Україні такий документ носив назву "бюджетна резолюція", "бюджетна декларація", в останні роки – "Основні напрями бюджетної політики", що визначено у 33 статті Бюджетного кодексу України.

Документ 2. Проект бюджету в різних країнах може розрізнятися. Інколи це один документ або декілька. Проект бюджету є документом, який виконавча влада вносить у парламент для затвердження. В проекті бюджету детально описуються очікувані доходи бюджету, джерела доходів, а також асигнування для всіх міністерств і місцевих органів влади. Проект бюджету має бути доступним при першому поданні до законодавчого органу або як мінімум до його офіційного затвердження парламентом.

Документ 3: Закон про державний бюджет – план доходів і витрат, який затверджений парламентом в якості закону. Цей документ має бути опублікований не пізніше трьох місяців після його прийняття парламентом.

Документ 4. Громадянський бюджет є версією закону про держбюджет, що має бути викладено у простій доступній громадянам формі. Метою якого є оприлюднення інформації щодо основних бюджетних параметрів широкому колу громадян у короткій і зрозумілій формі.

Документ 5. Поточні звіти щодо бюджету. Такі звіти мають бути щомісячні або щоквартальні та виходити регулярно. Це може бути зведена інформація про виконання бюджету в цілому, або публікація декількох звітів різних відомств. Поточні звіти щодо бюджету маю бути видані у термін до 3 місяців після звітного періоду. Якщо звіт виходить пізніше він не вважається загальнодоступним.

Документ 6. Піврічний звіт або огляд бюджету. Піврічний звіт щодо бюджету містить інформацію про виконання бюджету станом на середину року, включає огляд економічних прогнозів, які були закладені під час планування, та оновлений прогноз результатів виконання бюджету на фінансовий рік. Піврічний звіт щодо бюджету має бути виданий у термін до трьох місяців після завершення першого півріччя звітного року.

Документ 7. Річний звіт про виконання бюджету видається, як правило, окремим документом як зведений звіт уряд в цілому, проте, окремі міністерства можуть видавати окремі власні річні звіти. Річний звіт про виконання бюджету має бути виданий у термін 12 місяців після завершення звітного року. Річний звіт про виконання бюджету не вважається загальнодоступним коли він видається пізніше вищезазначеного терміну.

Документ 8. Аудиторський звіт про виконання бюджету здійснюється вищим контрольным органом країни, який підтверджує обґрунтованість та повноту фінансової звітності уряду на кінець року. Аудиторський звіт має зберігатися у вищому контрольному органі країни. Щоб вважатися загальнодоступним цей документ має бути опублікований протягом 18 місяців після завершення фінансового року.

Ступінь бюджетної відкритості країни, визначається кількістю балів в діапазоні від 1 до 100. Групу країн, де відсутня бюджетна інформація (від 0 до 20 балів) очолюють країни: Екваторіальна Гвінея, Катар, М'янма – у 2012 році, Саудівська Аравія, Катар – у 2015 (табл. 1).

Таблиця 1. Рейтинг країн з низьким індексом прозорості бюджетної інформації у 2012 та 2015 роках

Кількість балів	Значення	Країни у 2012 році	Країни у 2015 році
0-20	Відсутня інформація	Екваторіальна Гвінея, Катар, М'янма – 0; Бенін, Саудівська Аравія – 1; Чад – 3; Ірак, Нігер, Замбія – 4, Фіджі – 6; Руанда – 8, Камерун, Сенегал – 10; Китай, Туніс, Ємен – 11; Болівія – 12; Алжир, Єгипет – 13; Камбоджа – 15, Нігерія – 16; Таджикистан – 17, ДР Конго – 18; В'єтнам – 19, Киргизька Республіка, Зімбабве – 20	Саудівська Аравія, Катар – 0; М'янма, Ліван – 2; Ірак – 3; Чад, Екваторіальна Гвінея – 4; Венесуела, Камбоджа – 8; Судан – 10; Китай – 14; Фіджі – 15; Єгипет – 16; Нігер, Болівія – 17; В'єтнам – 18; Алжир – 19
21-40	Мінімальні данні	Буркіна-Фасо – 23, Ангола – 28, Домініканська Республіка – 29, Сан-Томе і Принсіпі – 29, Еквадор – 31, Ліван – 33, Македонія – 35, Східний Тимор – 36, Таїланд, Венесуела – 37, Марокко, Тринідад і Тобаго – 38, Малайзія, Сербія, Сьєрра Леоне – 39	Нігерія, Непал – 24; Таджикистан – 25; Ангола – 26; Сан-Томе і Принсіпі – 29; Ємен, Тринідад і Тобаго – 34; Зімбабве, Македонія – 35; Руанда – 36; Ліберія, Марокко, Албанія, Мозамбік – 38; Замбія, Шрі-Ланка, ДР Конго – 39

Джерело: складено авторами на основі [6, 7].

Отже, 26 країн у 2012 році потрапили у групу країн, де відсутня інформація щодо більшості бюджетних документів і мають бали від 0 до 20, серед них 2 пострадянські країни – Таджикистан (17 балів) і Киргизька Республіка (20 балів), 15 країн знаходяться у групі з мінімальною інформацією і мають діапазон балів від 21 до 40.

Як свідчить таблиця 2, щодо прозорості та відкритості бюджетної інформації Україна у 2012 році була на 54 місці між Гондурасом (53 бали) і Грузією (55 балів) –

у групі країн з наявними окремим показниками бюджетної прозорості (від 41 до 60 балів). В групу країн зі значними показниками у 2012 році входили 18 країн: від Італії – 60 балів до США – 79 балів, в останню групу країн, що оприлюднюють широкую інформацію з балами від 81 до 100 входили: Франція, Норвегія, Швеція, Великобританія, ПАР, Нова Зеландія. У 2015 році підвищили свої індекси США – 81, Норвегія – 84, Швеція – 87 [6,7].

Таблиця 2. Рейтинг країн з середнім та високим індексом прозорості бюджетної інформації у 2012 та 2015 роках

Кількість балів	Значення	Країни у 2012 році	Країни у 2015 році
41-59	Окремі інформаційні показники	Азербайджан, Нікарагуа – 42; Ліберія, Малі – 43; Ель-Сальвадор, Непал – 44, Шрі-Ланка – 46; Албанія, Мозамбік, Румунія, Танзанія – 47; Казахстан, Кенія, Філіппіни – 48, Аргентина, Боснія та Герцеговина – 49, Ботсвана, Коста-Рика, Гана, Туреччина – 50, Гватемала, Монголія – 51, Малаві – 52, Гондурас – 53, Україна – 54, Грузія, Намібія – 55, Папуа-Нова Гвінея – 56, Йорданія, Перу – 57, Бангладеш, Колумбія, Пакистан – 58, Афганістан, Польща – 59	Східний Тимор – 41; Афганістан, Туніс, Таїланд – 42; Гондурас, Пакистан, Буркіна-Фасо, Сенегал, Боснія і Герцеговина – 43; Камерун, Туреччина – 44; Бенін – 45; Україна, Малайзія, Танзанія, Індія, Намібія, Гватемала, Нікарагуа, Малі – 46; Ботсвана, Сербія – 47; Кенія – 48; Угорщина – 49; Еквадор – 50; Домініканська Республіка, Азербайджан, Казахстан, Гана, Монголія – 51; Сьєрра-Леоне – 52; Ель-Сальвадор, Хорватія – 53; Коста-Рика, Киргизька Республіка – 54; Йорданія, Папуа-Нова Гвінея – 55; Бангладеш – 56; Словаччина, Колумбія – 57; Чилі, Іспанія – 58; Індонезія, Аргентина – 59
60-80	Значні показники	Італія – 60, Хорватія, Мексика – 61, Індонезія, Португалія – 62, Іспанія – 64, Болгарія, Уганда – 65, Чилі – 66 Словаччина – 67, Індія – 68, Німеччина – 71 Бразилія – 73, Росія, Словенія – 74, Чеська Республіка – 75, Південна Корея – 75, США – 79	Уганда – 62; Філіппіни, Польща, Португалія – 64; Малаві, Південна Корея, Болгарія – 65; Мексика, Грузія – 66; Словенія – 68; Чеська Республіка – 69; Німеччина – 71; Італія – 73; Росія – 74; Перу, Румунія, Великобританія – 75; Франція – 76; Бразилія – 77
81-100	Широка інформація	Франція – 83; Норвегія – 83; Швеція – 84; Великобританія – 88, Південна Африка – 90, Нова Зеландія – 93	США – 81; Норвегія – 84; Південна Африка – 86; Швеція – 87; Нова Зеландія – 88

Джерело: складено авторами на основі [6, 7].

У 2015 році Індекс відкритості бюджету склав 46 з 100 балів, це свідчить що уряд України надає громадськості обмежену інформацію щодо бюджету. Станом на 30 квітня 2016 року, в Україні публікуються сім з восьми ключових бюджетних документів, доступних для громадськості в терміни відповідно до міжнародних стандартів. Було відзначено, що кількість бюджетних

документів у відкритому доступі збільшується у 2016 році порівняно з даними опитування відкритості бюджету за 2015 року, коли оцінювались бюджетні документи, які були доступні для громадськості на 30 червня 2014 року. В звіті за 2016 рік зазначено, що в Україні опубліковано Громадянський бюджет (див. таблицю 3).

Таблиця 3. Динаміка відкритості бюджетних документів у 2015 – 2016 роках

№	Назва документу	2015	Квітень 2016
1.	Бюджетна резолюція	опублікована	Опублікована
2.	Проект бюджету КМУ	опублікований	Опублікований
3.	Закон про державний бюджет України	опублікований	Опублікований
4.	Громадянський бюджет	відсутній	Опублікований
5.	Квартальні звіти	опубліковані	Опубліковані
6.	Піврічний звіт	відсутній	Відсутній
7.	Річний звіт	опублікований	Опублікований
8.	Аудиторський звіт	опублікований	Опублікований

Джерело: [7]

Важливим елементом, що входить у індекс відкритості бюджету, є показник участі громадськості, що склав 23 зі 100 балів і свідчить про слабкі можливості громадянського суспільства щодо участі в бюджетному процесі.

Нагляд за бюджетом законодавчим органом отримав 79 із 100 балів та аудиторський контроль – 83 з 100, що є свідченням того, що бюджетний контроль з боку законодавчої влади та з боку вищого органу фінансового контролю в Україні є адекватними.

Міжнародним бюджетним партнерством [7] були сформовані наступні пропозиції щодо підвищення бюджетної прозорості: Україна повинна приділити першочергову увагу діям, спрямованим на підвищення прозорості бюджету, а саме, розробити і опублікувати цивільний бюджет і піврічний звіт, підвищити повноту бюджетної пропозиції виконавчої влади, надаючи інформацію щодо класифікації видатків на майбутні роки і класифікації видатків за попередні роки; підвищити повноту річного звіту, шляхом надання порівняльної інформації щодо запланованих показників та фактичної заборгованості, процентного доходу, а також порівняльну інформацію щодо планових і фактичних показників.

Наступним кроком має бути підвищення участі громадськості: Україна повинна приділити першочергову увагу наступним діям, спрямованим на підвищення участі в бюджеті: забезпечити інформування громадськості про мету залучення до бюджетного процесу і надання достатньої інформації для ефективної участі в ньому; у законодавчому органі провести слухання про бюджети певних міністерств, департаментів та установ, на яких заслуховуються представники громадськості; створити офіційні механізми, за допомогою яких громадськість зможе допомагати головному контрольному органу в складанні програми аудиту і брати участь в аудиторських розслідуваннях.

Україна повинна приділити першочергову увагу наступним діям, спрямованим на посилення нагляду за бюджетом: забезпечити схвалення проекту бюджету виконавчої влади законодавцями як мінімум за один місяць до початку бюджетного року; згідно із законом і на практиці забезпечити проведення консультацій з законодавчим органом перед витрачанням коштів з резервного фонду, які не були передбачені прийнятим бюджетом.

Прозорість та доступність інформації про стан державного та місцевих бюджетів в Україні є важливим кроком на шляху досягнення високого рівня фінансової безпеки країни та подолання корупції. У світовій та вітчизняній практиці оцінка прозорості та підзвітності органів

державної та місцевої влади включає різні методики із застосуванням новітніх інформаційно-комунікативних технологій, які спрямовані на підвищення ефективності використання коштів всіх суб'єктів державного сектору.

З 2002 року в Україні прийнято більше тридцяти нормативно-правових актів, що регламентують порядок доступу та оприлюднення інформації про створення, розподіл та використання державних коштів. Серед них більш вагомими є: Конституція України; Закони України "Про доступ до публічної інформації"; "Про відкритість використання публічних коштів"; Постанова Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо подальшого забезпечення відкритості у діяльності органів виконавчої влади"; Наказ Державного комітету зв'язку та інформатизації України "Про затвердження Порядку надання інформаційних та інших послуг з використанням електронної інформаційної системи "Електронний Уряд" і останні, прийняті у 2015 році: Указ Президента України "Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020"; Постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку адміністрування єдиного веб-порталу використання публічних коштів", "Порядок оприлюднення на єдиному-веб порталі використання публічних коштів інформації про платіжні трансакції на єдиному казначейському рахунку"; Розпорядження Кабінету Міністрів України "Деякі питання створення і функціонування єдиного веб-порталу використання публічних коштів". Проте побудова прозорої системи державного управління – це тривалий процес, який крім законодавчої бази складається з політичних та фінансових механізмів забезпечення рішень та дій.

На державному рівні, відповідно до Закону України "Про відкритість використання публічних коштів" тільки нещодавно було визначено зміст та складові публічних коштів, зазначено критерії та стандарти інформування суспільства про суб'єктів та об'єкти контролю з боку держави та громадськості у сфері публічних фінансів.

Достатньо потужним був старт проекту ефективного використання державних фінансів "Е-дата" Міністерства фінансів та Центру політичних інформацій про стан використання публічних коштів про платіжні трансакції на єдиному казначейському рахунку. На порталі можна знайти інформацію про трансакції між платником і отримувачем, а саме: дату валютування (дата, коли переказані платником кошти переходять у власність отримувача), дату оплати, суму, призначення платежу. У відкритому доступі для користувачів є інформація про 5 найбільших трансакцій за поточний місяць, а також топ 100 найбільших трансакцій (пошук за трансакціями)

за весь період роботи portalу. Проте, якщо користува-
ча інформаційних послуг portalу цікавить конкретний
суб'єкт використання публічних коштів, наприклад, пев-
на бюджетна установа (пошук за розпорядниками), не-
обхідно знати та ввести код ЄДРПОУ платника і/або
одержувача та вказати період (не більше 1 місяця). На
сьогодні "Є-дата" може стати уніфікованим інструмен-
том контролю за державними коштами. Відкритість да-
них про публічні кошти буде поширюватися на інфор-
мацію про заплановане і фактичне використання і
включати дані за такими напрямками [8]: кошти держа-
вного і місцевих бюджетів, Національного банку Украї-
ни, державних банків, державних цільових фондів, а
також кошти фондів загальнообов'язкового державного
соціального страхування та органів Пенсійного фонду,
кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гаран-

тії, а також кошти суб'єктів господарювання державної і
комунальної власності, отримані ними від їхньої госпо-
дарської діяльності та уповноважені на отримання дер-
жавних коштів, взяття за ними зобов'язань і здійснення
платежів, у тому числі державні, казенні, комунальні
підприємства, а також господарські товариства, у стату-
тному капіталі яких державна або комунальна частка
акцій (часток, паїв) перевищує 50 відсотків, їхні дочірні
підприємства, а також підприємства, господарські това-
риства, у статутному капіталі яких 50 і більше відсотків
належить державним, у тому числі казенним, комуна-
льним підприємствам та господарським товариствам, у
статутному капіталі яких державна або комунальна час-
тка акцій (часток, паїв) перевищує 50 відсотків, об'єд-
нання таких підприємств.

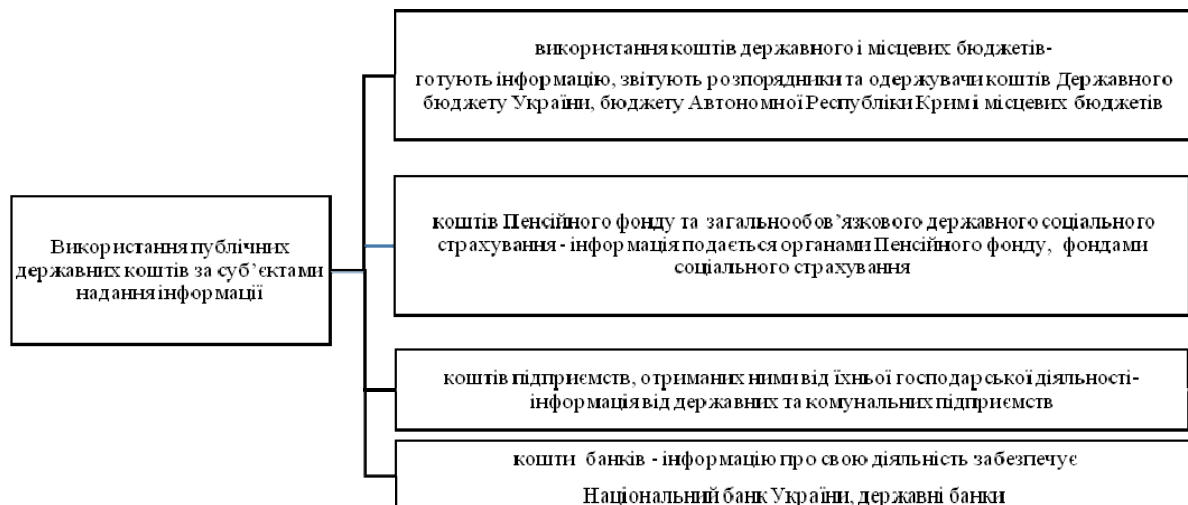


Рис.1. Суб'єкти надання інформації про використання публічних коштів

Як зазначено на рис.1, суб'єктами надання інфор-
мації про використання публічних коштів є: розпорядни-
ки та одержувачі коштів державного і місцевих бюдже-
тів, суб'єкти господарювання державної і комунальної
власності, а також Національний банк, державні банки,
державні цільові фонди, фонди загальнообов'язкового
державного соціального страхування та органи Пенсій-
ного фонду України.

На кінець грудня 2015 року, за даними Державної
казначейської служби України налічувалося 77 452 роз-

порядників бюджетних коштів та одержувачів бюджет-
них коштів, у тому числі 7828, що фінансуються з дер-
жавного бюджету, зокрема найбільша їх чисельність у
м. Києві – 1335, Житомирській області – 1103, Донець-
кій області – 995, Харківській області – 935. З місцевих
бюджетів фінансується 59624, більшість розпорядників
та одержувачів бюджетних коштів зареєстровано у До-
нецькій області – 3887, Дніпропетровській області –
3333, Львівській області – 3412 [9].

Таблиця 4. Кількість установ та організацій, включених до Єдиного реєстру розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів станом на 21.12.2015

Код ГУДКСУ	Найменування ГУДКСУ	Кількість установ (організацій)						
		Державний бюджет	у тому числі		Місцеві бюджети	у тому числі		Разом
			Розпо- рядники	Одержувачі		Розпо- рядники	Одержувачі	
01	ГУДКСУ в Автономній Республіці Крим	666	562	104	1 861	1 382	479	2 527
02	ГУДКСУ у Вінницькій області	718	592	126	2 980	2 151	829	3 698
03	ГУДКСУ у Волинській області	428	314	114	1 842	1 178	664	2 270
04	ГУДКСУ у Дніпропетровській області	840	720	120	3 333	2 096	1 237	4 173
05	ГУДКСУ у Донецькій області	995	831	164	3 887	2 335	1 552	4 882
06	ГУДКСУ у Житомирській області	1 103	740	363	2 374	1 789	585	3 477
07	ГУДКСУ у Закарпатській області	527	443	84	2 017	1 531	486	2 544
08	ГУДКСУ у Запорізькій області	530	448	82	2 215	1 535	680	2 745
09	ГУДКСУ в Івано-Франківській області	514	429	85	2 458	1 511	947	2 972
10	ГУДКСУ у Київській області	753	605	148	2 594	2 016	578	3 347
11	ГУДКСУ у Кіровоградській області	478	403	75	1 763	1 333	430	2 241
12	ГУДКСУ у Луганській області	651	560	91	2 456	1 769	687	3 107
13	ГУДКСУ у Львівській області	807	663	144	3 412	2 286	1 126	4 219
14	ГУДКСУ у Миколаївській області	494	425	69	1 508	1 148	360	2 002
15	ГУДКСУ в Одеській області	822	706	116	2 558	1 800	758	3 380

Закінчення табл. 4

Код ГУДКСУ	Найменування ГУДКСУ	Кількість установ (організацій)					
		Державний бюджет	у тому числі		Місцеві бюджети	у тому числі	
			Розпорядники	Одержувачі		Розпорядники	Одержувачі
16	ГУДКСУ у Полтавській області	622	523	99	2 483	1 715	768
17	ГУДКСУ у Рівненській області	649	427	222	2 072	1 377	695
18	ГУДКСУ у Сумській області	540	435	105	1 816	1 364	452
19	ГУДКСУ у Тернопільській області	517	476	41	2 053	1 659	394
20	ГУДКСУ у Харківській області	935	808	127	2 507	1 709	798
21	ГУДКСУ у Херсонській області	506	415	91	1 687	1 138	549
22	ГУДКСУ у Хмельницькій області	629	458	171	2 352	1 906	446
23	ГУДКСУ у Черкаській області	548	446	102	2 098	1 568	530
24	ГУДКСУ у Чернівецькій області	415	335	80	1 331	1 024	307
25	ГУДКСУ у Чернігівській області	522	414	108	1 926	1 623	303
26	ГУДКСУ у м. Києві	1 335	835	500	1 690	612	1 078
27	ГУДКСУ у м. Севастополі	170	140	30	351	197	154
28	ДКСУ	114	111	3	0	0	0
	Всього установ (організацій)	17 828	14 264	3 564	59 624	41 752	17 872

Джерело: [9]

Відповідно до вимог впровадження реформи створення ефективної та гнучкої структури контролю за системою державних фінансів всі установи та організації, що є розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, зобов'язані розміщувати інформацію щодо своїх звітів про надходження та використання коштів загального фонду (форма № 2д, № 2м) та звітів про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень (форма № 4-2д, № 4-2м), відрядження. Період, за який подається звіт – квартал та рік, звітування почалося з III кварталу 2015 р.

Пенсійний фонд України має інформувати про обсяги надходжень та витрат, про укладені договори, а також підприємства, установи, організації, що використовують кошти Пенсійного фонду. Фонди соціального страхування оприлюднюють звіт про виконання бюджету (кошторису) Фонду. Крім того, суб'єкти використання публічних коштів зобов'язані надавати інформацію про укладені договори за такою структурою: номер договору, від якого числа, виконавець, предмет договору, місце знаходження виконавця, керівник, код ЄДРПОУ, строк дії договору, вартість договору, ціна за одиницю, кількість закупленого товару, робіт, послуг, інформація щодо процедури закупівлі.

Забезпечення прозорості діяльності підприємств державної та комунальної форм власності є достатньо складною роботою Міністерства фінансів України, вона потребує тривалого часу, тому що в Україні звітує 15123 підприємств: 3340 державних підприємств, 30 казенних, 11451 комунальних підприємств, 302 товариства у статуті капіталу, яких частка держави перевищує 50%. Вказані підприємства формують відкриту інформаційну базу на основі подання свого балансу (форма № 1), звіту про результати фінансової діяльності (форма № 9д, № 9м), звіту про рух грошових коштів.

Сьогодні, відчувається прихований опір, особливо керівників державних та комунальних підприємств, їх небажання оприлюднювати фінансову інформацію. Це відбувається на тлі зростання суми коштів за укладеними договорами для закупівлі товарів, робіт і послуг без застосування процедур.

У 2014 році загальна сума коштів за укладеними договорами у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг за рахунок коштів державних, казенних, комунальних підприємств без застосування процедур склала 19,9 млрд. грн.

У першому півріччі 2015 року відбувається зростання цього показника більше ніж вдвічі – до 36,1 млрд. грн.

Для порівняння співставних показників зазначимо, що у першому півріччі 2010 року такі закупівлі складали 4 млрд. грн., за цей же період 2011 року – 9,8 млрд. грн., 2012 року – 10 млрд. грн., у 2013 році – 17 млрд. грн., у 2014 році – 18,1 млрд. грн. [10, 11].

Електронні закупівлі в Україні стали обов'язковими з 1 квітня 2016 року для центральних органів виконавчої влади – міністерств, державних комітетів, департаментів і комісій. З 1 серпня 2016 року виконання закону "Про державні закупівлі" обов'язково для всіх державних підприємств. Очікується, що в 2017 році Україна заощадить біля 50 млрд. гривень завдяки ProZorro. На сьогодні система ProZorro налічує 8,18 тисяч замовників та 26 тисяч учасників тендерів. Системою користуються центральні і місцеві органи влади, державні та комунальні підприємства.

Найбільш ефективно система Prozorro використовується в таких областях:

- Київська область – економія в 1,98 млрд. гривень;
- Одеська область – 239,11 млн. гривень;
- Донецька область – 174,06 млн. гривень;
- Дніпропетровська область – 141,40 млн. гривень;
- Львівська область – 91,10 млн. гривень.

За оцінками Міністерств економічного розвитку і торгівлі України за 9 місяців 2016 року обсяг економії державних коштів вже склав 5 млрд. грн. [12].

За даними Transparency International в Україні за час роботи Prozorro з понад 700 звернень і скарг в 25% випадків порушень не знайдено, в 23% – було рекомендовано переглянути рішення, в 41% – розгляд припинено, у 4% – вирішено до розгляду скарги, а в 7% були виявлені надмірні і нечіткі умови і обмежені терміни. Слід додати, що комісії прийняття скарг і вирішення суперечок існують і при держорганах і держкомпаніях, які активно закуповують товари і послуги через Prozorro. У середині Prozorro є автоматичні ризик-індикатори, які інформують про те, що при проведенні того чи іншого тендера можливі зловживання. Наводиться приклад, коли одна з зацікавлених оголосила торги і встановила термін подання тендерних пропозицій за 15 хвилин. Але цей факт був відзначений системою ризик-менеджменту. Також в системі можна бачити відсоток перемог і участі конкретних компаній в торгах, що дозволяє побачити лідерів і проаналізувати причини їх активності [13].

Створення прозорої державної закупівельної системи (порталів: Prozorro & E-data) ще раз підтверджує своєчасність та правильність кроків державних фінансових органів управління у напрямку детінізації руху

фінансових потоків підприємств державної та комунальної форми власності.

Створення умов для майбутнього становлення – найголовніше завдання нашої країни. Розвиток природного і наукового потенціалу, створення конкурентоспроможної системи освіти, формування інноваційної середовища, підтримка провідних технологій, гарантування прав і свобод громадян, становлення демократії та громадянського суспільства, дієва організація самої країни, боротьба з корупцією виступають умовами для створення сильної бази бюджетної системи [14].

Висновки. Прозорість і відкритість бюджетної інформації є запорукою ефективного використання бюджетних коштів і громадського контролю за публічними коштами, з огляду на це зростання індексу бюджетної відкритості можна вважати важливим показником успішності реалізації реформ у бюджетній сфері як на державному так і на місцевому рівнях.

Основними проблемами України в сфері бюджетної прозорості є порушення термінів та недостатня повнота оприлюднення бюджетних документів у бюджетному процесі. Несвоєчасно вносяться урядом документи щодо основних засад бюджетної політики на наступний рік, порушуються терміни оприлюднення проекту бюджету, відсутня інформація щодо піврічних бюджетних звітів, несвоєчасно приймався Закон про Державний бюджет України. Позитивним є розпочате у 2015 – 2016 роках оприлюднення інформації щодо громадянського бюджету, що заслуговує на подальше широке використання у бюджетному процесі. Залучення широких верств громадськості до бюджетного процесу забезпечить більшу прозорість і відкритість публічних фінансів, і в кінцевому підсумку, їх орієнтацію на задоволення громадськості суспільними благами і послугами як державного так і місцевого рівня.

Дискусія. У статті було розглянуто методику неурядової міжнародної організації "Міжнародне бюджетне партнерство", що здійснює оцінку та аналіз прозорості показників державних та місцевих бюджетів, разом з тим постає необхідним розглянути також методики, що використовуються іншими інституціями, здійснити порівняльну характеристику найбільш поширених методик на основі оцінки бюджетних документів щодо формування пропозицій покращення рейтингу України за показником прозорості бюджетної інформації, відслідковувати і аналізувати успішність реформ у бюджетній сфері.

Список використаних джерел

1. Демиденко Л., Наконечна Ю., Фіскальна децентралізація: німецький досвід та українські реалії, Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 2 (167): с. 49-54. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/8>
2. Радіонов Ю.Д., Прозорість бюджетної системи – гарантії її ефективності, Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 14. С. 14-21.
3. Тихомирова Є.Б. Транспарентність бюджету України: методики оцінки держдепартаменту США та міжнародного бюджетного партнерства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5140/3/2502-9111-1-PB.pdf>
4. Бюджетна підтримка ЄС в Україні. Під загальною редакцією Наталії Старостенко, автори Наталія Старостенко, Олена Сасенко, Вікторія Колоцова, Наталія Слинко. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2014. – 60 с.
5. Гасанов С., Кудряшов В., Балакін Р. Зарубіжний досвід забезпечення прозорості операцій у фінансовій сфері та його використання в Україні // Фінанси України. – 2015. – №11. – С. 22-40.
6. Открытые бюджеты. Преобразуют жизнь. Обзор Открытости Бюджета за 2012 год [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBI2012-Report-Russian.pdf>
7. The International Budget Partnership (IBP) [Електронний ресурс] <http://www.internationalbudget.org/opening-budgets/open-budget-initiative/open-budget-survey/country-info/?country=ua>
8. Закон України "Про відкритість використання публічних коштів" від 11.02.2015 № 183-VIII // Голос України від 12.03.2015.-№ 44 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/183-19>
9. Виконання бюджетів. Кількості установ та організацій включених до Єдиного реєстру розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>
10. Економічна статистика / Державні фінанси, податки та публічний сектор. Здійснення державних закупівель в Україні. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Частка тіньових закупівель держпідприємств зросла втричі. Аналітика. Центр політичних студій та аналітики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cpsa.org.ua/analitika/chastka_tinovyh_zakupivel_derzhpidpriemstv_zrosla_vtrichi_new/
12. Міністерство економічного розвитку і торівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=aacbdccf-e61e-4f51-9914-fd61395efef8&title=MinekonomroztvitkuZaklikaMistsevuVladuVikoristovuvatiSistemuProzorroNaDoporogovikhZakupivliakh>
13. Как Prozorro борется с нечестными тендерами в госзакупках / PaySpace Magazine – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://psm7.com/news/borba-s-nechestnymi-tenderami-pri-goszakupkax-vykhodit-na-novyy-uroven.html>
14. Боголіб Т. Бюджетна система України: нова реальність і глобальні виклики / Економічний часопис XXI. №156 (1-2) 2016. DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V156-0009>

Надійшла до редколегії 08.09.16

Date of editorial approval 06.10.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Ю. Наконечная канд. экон. наук, доц.,
Л. Демиденко, канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка, Киев, Украина

ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена методика расчета индекса открытости бюджета, которая внедрена международной организацией "Международное бюджетное партнерство". Освещен порядок обнародования бюджетных документов, влияющих на рейтинг страны по индексу бюджетной прозрачности. Определены направления улучшения индекса прозрачности публичных финансов в Украине.

Ключевые слова: публичные финансы, государственный бюджет, местные бюджеты, индекс бюджетной прозрачности, Prozorro & E-data.

J. Nakonechna, PhD in Economics, Associate Professor,
L. Demydenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

OPENNES AND TRANSPARENCY OF STATE AND LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

This article is devoted the method of calculating the Open Budget Index, which established by the international organization "International Budget Partnership". This article reveals the procedure of disclosure of budget documents that affects the ranking of countries within the open budget index. Determined are the Directions for improved index transparency of public finance in Ukraine. Described as well is the first results of the electronic public procurement system "Prozorro".

Keywords: public finance, state budget, local budgets, the index of budgetary transparency, the budget document, the International Budget Partnership,

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription

1. Demydenko L., Nakonechna Yu. (2015), Fiscal decentralization: German experience and Ukrainian realities, Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2 (167): 49-54

2. Radionov, Y. D., (2013), The transparency of the budget system – guarantees its performance. Investments: practice and experience, № 14. С. 14-21. [In Ukrainian]
3. Tikhomirova E.B. Transparency Budget of Ukraine: methodology for assessing the US State Department and the International Budget Partnership. Available at: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5140/3/2502-9111-1-PB.pdf>
4. EU Budget Support to Ukraine (2014), Under the general editorship of Natalia Starostenko authors Starostenko Natalia, Elena Saenko, Victoria Kolosova, Natalia Slynko. – K.: PE Moskalenko OM, 60 p.
5. Gasanov S., Kudryashov V., Balakin R. (2015), Foreign experience transparency in fiscal operations and its use in Ukraine. Finance of Ukraine, No11. – P. 22-40.
6. The International Budget Partnership (IBP) Open budgets. Available at: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBI2012-Report-Russian.pdf>
7. The International Budget Partnership (IBP) Available at: <http://www.internationalbudget.org/opening-budgets/open-budget-initiative/open-budget-survey/country-info/?country=ua>
8. Law of Ukraine "On the open use of public funds" from 11.02.2015 number 183-VIII // Voice of Ukraine 12.03.2015.-№ 44 // The Verkhovna Rada of Ukraine [site]. – Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/183-198>.
9. Number of institutions and organizations included in the Unified Register of spending units and recipients of budget funds. The official website of the State Treasury Service of Ukraine – Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>
10. Economic Statistics / Public finances, taxes and public sector. Public procurement in Ukraine. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. The share of shadow purchases of state-owned enterprises has tripled. Analytics. Center for Political Studies and Analysis. Available at: http://www.cpsa.org.ua/analitika/chastka_tinovih_zakupivel_derzhpidpriemstv_zrosla_vtrichi_
12. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Available at: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=aacbdccf-e61e-4f51-9914-fd61395efef&title=MinekonomrosvitkuZaklikaMistsevuVladuVikoristovuvatiSistemuProzorroNaDoporogovikhZakupivliakh>
13. As "Prozorro" (information system) struggles with dishonest tenders in public procurement / PaySpace Magazine – Available at: <http://psm7.com/news/borba-s-nechestnymi-tenderami-pri-goszakupkax-vykhodit-na-noviy-uroven.html>
14. Bogolub T. Budgetary system of Ukraine: a new reality and global challenges/ / Economic Annals-XXI (2016), 156(1-2), 41-43. DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V156-0009>

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 10(187): 27-34

УДК 330.131.7: 339.138

JEL classification: D81

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/4>

Н. Скопенко, д-р екон. наук, проф.
Національний університет харчових технологій, Київ,
Н. Андреек, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ГОСПОДАРСЬКОГО РИЗИКУ НА СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ

У статті визначено і узагальнено ризики діяльності підприємств на різних етапах життєвого циклу товару. Запропоновано діагностувати та оцінювати ризики відповідно до основних етапів розвитку товару. Сформульовані групи чинників, які формують господарські ризики на різних стадіях життєвого циклу товару, визначені можливі негативні наслідки їхнього впливу. Для зменшення імовірних втрат підприємства та обґрунтованого формування асортиментного портфелю запропонована узагальнена класифікація ризиків, які є типовими для будь-якого підприємства.

Ключові слова: стадії життєвого циклу товару; фактори ризику; ризик; наслідки ризику.

Постановка проблеми. Для успішного господарювання в сучасних економічних умовах, для зміцнення позицій підприємства на ринку необхідно постійно удосконалювати технології виробництва, впроваджувати технічні нововведення, покращувати існуючі товари та методи їх реалізації, розробляти нові товари і виводити їх на ринок. Однак інноваційний шлях розвитку підприємства завжди пов'язаний зі значним ризиком. Поняття ризику охоплює практично всю діяльність економічного суб'єкта і, отже, існує різноманіття ризиків, що впливають на ефективність функціонування підприємства. Ризикам, які виникають при здійсненні підприємницької діяльності, притаманні загальні риси невизначеності ринкової поведінки суб'єктів господарювання, можливість втрати інвестованого капіталу, погіршення фінансового стану і, як наслідок, можливість банкрутства підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту отримала розвиток в наукових розробках багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, О.Л. Устенка, О.І. Ястремського, А.Д. Штефаніча, А.П. Альгіна, Г.Б. Клейнера, І.Т. Балабанова, Є.А. Уткіна, С.М. Ілляшенко, В.В. Черкасова, Г.В. Чернової, В.В. Глуценка, М.В. Хохлова, В.А. Москвина, О.С. Шапкина, А. Мура, К. Хлардена та інших [2, 4, 10-15]. Їх праці присвячені дослідженню сутності ризику підприємницької діяльності, визначенню факторів і причин його виникнення, характеристиці ме-

тодів оцінки та регулювання ступеня ризику. Розроблені теоретико-методологічні та методичні підходи ризик-менеджменту є підґрунтям для подальшого наукового дослідження у цьому напрямі.

Методологія. Теоретико-методичною основою дослідження є система загальнонаукових і спеціальних методів, яка дозволяє досліджувати процеси й явища у їх взаємозв'язку і розвитку та вирішувати поставлені наукові завдання. У процесі аналітичної оцінки ризику широко використовувалися методи спостереження і порівняння, формалізації, узагальнення, систематизації, класифікації, аналізу і синтезу, методи якісного та абстрактно-логічного аналізу. У процесі проведення комплексної оцінки господарського ризику виробничих підприємств на стадіях життєвого циклу товару використовувався факторний аналіз ризику, що зумовлюється невизначеністю, конфліктністю та нечіткою оцінкою впливу окремих чинників. Запропонований підхід забезпечує можливість формування структури чинників ризику та можливих негативних наслідків їхнього впливу, визначення узагальнених видів ризику, які є типовими для будь-якого підприємства.

Мета статті. Складний процес трансформації економічних відносин в Україні вимагає поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо управління ризиком господарської діяльності. До цього часу не відображені особливості аналізу зовнішніх і внутрішніх ризиків у сфері розробки та виробництва промислової

© Скопенко Н., Андреек Н., 2016

продукції, недостатньо висвітлені практичні аспекти управління господарським ризиком із врахуванням галузевої специфіки. Метою даної статті є аналіз факторів ризику на стадіях життєвого циклу товару.

Результати. Авторами пропонується розглядати ризик як економічну категорію, що має діалектичну структуру, яка є елементом (атрибутом) будь-яких процесів: цілепокладання, оцінювання, управління, прийняття рішення, що обтяжені можливістю виникнення несприятливих наслідків або одержання додаткового ефекту у порівнянні з очікуваним результатом; зумовлені багатоваріантністю можливих рішень в ситуації неповної або неточної інформації з урахуванням впливу непередбачуваних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, як результату їх мінливості та індетермінації.

Це визначення відрізняється від існуючих тим, що ризик в ньому розглядається як обов'язковий елемент господарської діяльності, невід'ємна частина процесу прийняття оптимального управлінського рішення, а не просто як один із проявів економічного середовища. Оскільки існують термінологічні особливості саме господарського ризику або ризику господарської діяльності, в результаті теоретико-методологічних досліджень було уточнено сутність категорії господарського ризику як складової економічного ризику та специфічної сфери його прояву.

За визначенням авторів, господарський ризик містить в якості сфери прояву ризику господарську діяльність суб'єктів прийняття рішень, ймовірність відхилення результатів господарської діяльності від оперативних та стратегічних цільових орієнтирів, яка викликана невизначеністю ієрархічного економічного та соціально-політичного простору діяльності підприємства. Обґрунтуванням цього положення може стати те, що ризики впливають на всі аспекти господарської діяльності підприємства. Для прийняття оптимального управлінського рішення необхідно розглядати особливості та своєрідність ризику в різних напрямках господарської діяльності.

Ефективна інноваційна діяльність є запорукою формування стратегічно важливих конкурентних позицій виробничих підприємств на ринку товарів. Серед причин, що стримують інноваційну активність підприємств, основними є: відсутність попиту, викликана браком інформації про ринки збуту, неадекватністю цінової політики підприємства, низькою якістю нових товарів, агресивними діями конкурентів; недосконалість законодавчої бази; низька покупна спроможність населення тощо. Однак, якщо недосконалість законодавчої бази та низьку покупну спроможність населення можна віднести до об'єктивних факторів, то інші – це суб'єктивні, і управляти ними можна на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Ризик може бути істотно зменшений, якщо проаналізувати вплив чинників (факторів), які його формують, кількісно оцінити величину ризиків у вартісному вираженні (можливі втрати), розробити і реалізувати заходи щодо їх зниження [11].

Об'єктом ринкових відносин виступає товар, саме навколо нього вибудовуються взаємовідносини виробник-споживач. Тому факторну оцінку ризику доцільно вести шляхом послідовного розгляду основних етапів розвитку товарів. Це дає можливість виявити і всебічно проаналізувати фактори ризику і, відповідно, оцінити ступінь ризику на кожній із основних стадій життєвого циклу товару. Аналізуючи отримані оцінки в комплексі з урахуванням впливу окремих складових на загальний ризик, можна одержати інтегральну або комплексну кількісну оцінку ризику.

Кожен товар проходить однакові стадії свого розвитку, які об'єднуються в життєвий цикл товару (ЖЦТ). Таким чином, ЖЦТ – поетапне проходження товаром

окремих стадій розвитку, які характеризуються різними обсягами реалізації продукції, різним ступенем знання щодо товару, різним рівнем витрат і прибутковості виробництва та реалізації, різною спрямованістю маркетингових дій та реакції споживачів. Крім того, кожній стадії життєвого циклу товару притаманні певні ринкові можливості, обмеження та ризики, які вимагають особливого маркетингового підходу. ЖЦТ можна умовно поділити на п'ять стадій. Коротко розглянемо їх [1; 3; 5-9].

Нульова стадія – стадія дослідження та розроблення товару. Цій стадії притаманна діяльність, яка спрямована на заходи щодо перетворення ідеї в продукцію, що може бути технічно та технологічно реалізована і буде користуватися попитом. Це найдорожча стадія ЖЦТ, стадія інвестування. Для підприємств – це період капіталовкладень, які в майбутньому мають компенсуватися за рахунок отримання прибутку від реалізації товарів. Ці капіталовкладення можуть бути повністю втрачені в тому разі, якщо доведеться відмовитися від ідеї виробництва товару, якщо він виявиться невдалим. Якість робіт на цій стадії визначається багатьма чинниками, серед яких, насамперед, якість інформації щодо потреб й очікувань споживача, дії конкурентів і вміння працювати на загальну ідею маркетингових, наукових, технічних, фінансових та технологічних служб організації. Від цієї стадії залежить успіх подальшого життя товару та його конкурентоспроможність.

Перша стадія – виведення товару на ринок або стадія впровадження. На цій стадії починається впровадження товару на ринок і їй притаманні пробні покупки, це період повільного зростання обсягів продажу відповідно до виходу товару на ринок. Стадія впровадження нового товару на ринок вимагає значних витрат, які окупуються лише на наступних стадіях. Витрати пов'язані з рекламною діяльністю, заходами щодо просування товару (стимулювання продажу), приверненням уваги потенційних споживачів до нового товару та створенням позитивного іміджу нового виробу, забезпеченням ефективної роботи торгових підприємств тощо. У зв'язку із великими витратами по виведенню товару на ринок прибутків на цьому етапі ще немає.

Головною метою цієї стадії є створення ринку для нового товару. Темп зростання обсягів продажу залежить від того, наскільки бажання споживача збігаються з можливостями та пропозицією виробника. Загальною є думка, що швидше збільшує обсяг продажу модифікація вже існуючого товару, аніж поява зовсім іншого нового товару. Існує принаймні чотири головні причини, які гальмують збільшення обсягу продажу: повільне розширення виробничих потужностей; технічні проблеми виробництва нового товару; неефективна реклама товару та нестача підприємств роздрібної торгівлі; небажання споживачів змінювати усталені звички. Виходячи на ринок з новим товаром, необхідно варіювати такими маркетинговими змінними, як ціна, витрати на просування товарів (стимулювання продажу), канали розподілу, якість товарів.

На першій стадії життєвого циклу товару підприємство може отримати максимальні вигоди та переваги за рахунок значної конкурентоспроможності виробу. Завдяки вдало спрямованій рекламній діяльності можна досягти поступового збільшення обсягів продажу. Але на цій стадії можна припуститися двох стратегічних помилок – виведення товару на ринок раніше, ніж настане сприятливий час, або коли цей час згайаний.

Друга стадія ЖЦТ (стадія зростання або розвитку ринку) – період швидкого сприйняття товару ринком і стрімкого зростання прибутків. Якщо на цій стадії товар виживає, то він продовжує розвиток і починає давати

прибуток виробникові. На стадії зростання товару також потрібні значні витрати на рекламну підтримку, і тому прибуток може бути не дуже великий. Іноді в літературі з маркетингу цю стадію розподіляють на дві частини: розширення ринку збуту та використання конкурентних переваг. На стадії зростання головна мета маркетингової діяльності – зростання обсягів реалізації. Швидке зростання ринку забезпечується розширенням кола споживачів, удосконаленням каналів розповсюдження та продуманою політикою ціноутворення, збереженням та використанням конкурентних переваг.

Третя стадія (стадія зрілості або конкурентоспроможності та стабілізації ринку) – період уповільнення темпів збуту в зв'язку з тим, що товар вже досягнув сприйняття більшістю потенційних покупців. Прибутки стабілізуються або знижуються в зв'язку зі зростанням витрат на захист товару від конкурентів. Стадія зрілості може бути поділена на три фази. Першу називають зростаючою зрілістю. У цій фазі обсяг продажу повільно зростає через те, що на ринку з'являються покупці, які прийняли рішення про покупку з деяким запізненням, хоча попит забезпечують, переважно, постійні покупці. Друга фаза – стабільна зрілість. У цей період рівень обсягу продажу постійний і забезпечується в основному повторними покупками для заміни використаних товарів. Товар вже має свій ринок, свої споживчі симпатії, тому користується популярністю і дає стабільний прибуток, найвищий для цього товару. Третя фаза – зрілість, що знижується. У цій фазі обсяг продажу знижується, деякі постійні покупці товару цієї марки починають купувати товари інших виробників, конкуренція досягає максимуму. Тому саме в цей час підприємства починають розроблення нового товару. Під час цього етапу вони намагаються зберегти відмінні переваги своїх товарів якомога довше. Але прибутки підприємств з одиниці продукції починають скорочуватися, бо на цій стадії покупки здійснює масовий ринок із середніми прибутками.

На стадії зрілості ЖЦТ може бути застосована одна з трьох стратегій: модифікація ринку (підприємство прагне розширити ринок для свого товару, залучаючи нових покупців або зміцнюючи на ньому позиції товарів), модифікація товару (зміна деяких властивостей товару, що приваблює нових покупців чи збільшує частоту використання цього товару постійними покупцями) та модифікація маркетингових засобів (зміна елементів маркетингу, таких як ціна, розподіл, реклама, просування тощо). Від обрання ефективної стратегії на цій стадії залежить стійка позиція підприємства на ринку. Суттєва особливість цієї стадії – це її тривалість. Вона може бути як дуже великою, так і зовсім короткою. Після цього починається наступна стадія ЖЦТ.

Остання стадія ЖЦТ – стадія спаду (стадія занепаду або падіння). На цій стадії обсяг продажу на деякий час стабілізується. Цей період називається насиченням ринку, після чого починається різке або повільне скорочення обсягів продажу, тобто розпочинається витискування товару з ринку та зниження прибутків. Причини цього найрізноманітніші: технологічне відставання, зміна потреб покупців, зростання конкуренції тощо. Всі вони призводять до перевиробництва, зниження цін, зменшення прибутку. Процес скорочення обсягів споживання супроводжується зменшенням пропозиції за рахунок згорання виробництва або його припинення з метою спрямування ресурсів на випуск більш ефективної продукції.

При своєчасному визначенні моменту падіння обсягів продажу для утримання ринку, для збільшення обсягів виробництва або ж для їх збереження необхідно спрямовувати дії за такими напрямками: надання існуючому товару нових функцій або пристосування його до

нових сегментів споживачів; вилучення товару з ринку та заміна його новим до початку падіння обсягів продажу, при стабільних обсягах реалізації, більш прибутковим, який буде спрямований на задоволення аналогічних потреб споживачів, але в більш комфортних умовах. Якщо старий товар спрямований на задоволення традиційних потреб традиційних споживачів, рішення маркетологів можуть спрямовуватися або на пошук нових ринків споживання для цього товару, або на пошук нових потреб, що можуть бути задоволені цим товаром у традиційних споживачів. Інший шлях – розроблення нового товару, який би був спрямований на традиційних споживачів та на задоволення їх традиційних потреб, що задовольнялись раніше існуючим товаром. Водночас, виробники можуть розробляти новий товар, що дасть нові ринки збуту, внаслідок задоволення нових потреб споживачів.

Зменшення обсягів виробництва та реалізації товару може відбуватися поступово, шляхом зменшення витрат на просування та задоволення попиту ринку, що залишився. Для зменшення витрат на стадії падіння вибір із попиту, що зменшується, можна продати конкурентам або запропонувати в обмеженій кількості на ринковому сегменті, де існує попит, що самопідтримується. Саме тому останню стадію життєвого циклу товару іноді називають фазою скорочення ринку або фазою оновлення виробу.

Знання щодо основних стадій ЖЦТ дають можливість підприємству приймати ефективні управлінські рішення відносно того, з якої стадії треба починати виробництво товару, на якій стадії розпочати конкурентну боротьбу, бо в нього є декілька можливостей з огляду на матеріально-технічну базу, фінансові можливості та кваліфікаційний склад персоналу [1; 3; 5-9].

Підприємство може виступати в ролі новатора, тобто користуватися новою технологією та розробками для створення та вдосконалення продукції, яка б відповідала запитам покупця. Перевагами такого рішення є те, що підприємство одержує можливість стати лідером, але, з іншого боку, воно змушене буде понести певні витрати на наукові розробки та піти на певний ризик, пов'язаний із можливою невдачею на ринку нового товару. В цьому випадку виробництво товару починають зі стадії розробки. Підприємство може оперативніше відреагувати на нові кроки конкурентів, аби уникнути великих витрат та ризику у зв'язку із розробкою нового товару, і підключитися до випуску товарів на стадіях впровадження або зростання. Підприємство може приєднатися до виробника нового товару на більш пізній стадії його ЖЦ за рахунок удосконалень нових товарів конкурентів, застосовуючи принцип "не перший, але кращий", тобто починати виробляти товар лише на стадії зростання. Підприємство може взагалі відмовитися від новаторської діяльності та зосередити всі зусилля на скороченні витрат виробництва. Низькі ціни можуть у майбутньому допомогти йому одержати конкурентні переваги.

Якщо підприємство вирішує зайнятися розробкою нового товару, воно має враховувати, що потенційно можливий неуспіх, причинами якого можуть бути: дуже малий сегмент ринку; невідповідність нового товару вимогам ринку; незначні переваги над продукцією конкурентів; невдале позиціонування на ринку; недостатня або низька якість товару; слабка підтримка з боку каналів розподілу; непередбачена реакція конкурентів; зміна сегментів споживачів; зміни в макросередовищі; недостатній рівень рентабельності; організаційні проблеми тощо.

Кожна стадія життєвого циклу товару має особливості, які формують не лише поведінку споживача, але й визначають господарський ризик виробника. Діагности-

ка та оцінка ризику на кожній стадії ЖЦТ дозволить зменшити імовірні втрати підприємства та обґрунтовано сформувати асортиментний портфель підприємства.

Аналіз ризику доцільно виконувати заздалегідь. Зрозуміло, у цій ситуації аналіз доводиться проводити в умовах неповної визначеності, тобто коли практично всі судження носять імовірнісний характер. Існують певні проблеми з точки зору кількісної оцінки впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на ступінь ризику. Вплив середовища завжди носить імовірнісний характер і тому неможливо точно передбачити успіх реалізації конкретного варіанту розвитку подій. Дія багатьох факторів має суперечливий характер, тому врахувати все різноманіття чинників зовнішнього та внутрішнього середовища важко. Таким чином, якщо виконується оцінка в умовах неповної, неточної та суперечливої інформації, доцільно використовувати різноманітні підходи, які дозволяють приймати адекватні рішення.

Значний ступінь невизначеності процесу обґрунтування напрямів стратегічного розвитку підприємства потребує розробки заходів щодо його зниження. Це передбачає наявність точної оцінки не лише величини можливих втрат та ймовірності їхнього виникнення, але й впливу окремих факторів на загальний ризик господарської діяльності. Застосування багатофакторної оцінки ризику забезпечує прийняття обґрунтованих рішень в умовах нечіткої (імовірнісної) оцінки впливу окремих факторів ризику.

Аналіз ризику, згідно методики С.М.Ілляшенко, слід здійснювати наступним чином: визначення сутності ризику → формулювання можливих наслідків → виявлення чинників (факторів) ризику [4-6].

За даною схемою розглянемо ризики, які притаманні кожній стадії життєвого циклу товару, та визначимо які наслідки вони викликають.

Окремі етапи процесів, які виникають на різних стадіях ЖЦТ, повторюються, тому розгляд факторів ризику, можливих наслідків та сутність ризику доцільно розглядати на тому етапі, де вони зустрічаються вперше.

Стадію дослідження та розроблення товару можна розглядати за такими етапами:

- формування і добір ідей;
- розробка інноваційного задуму товару і його перевірка;
- аналіз можливостей виробництва і збуту;
- аналіз цільового ринку і розробка стратегії маркетингу щодо виведення товару на ринок і подальшої його реалізації;
- розробка товару (фізичне втілення інноваційного задуму у новий продукт).

Розглянемо з точки зору виникнення можливих ризиків кожен етап стадії дослідження та розроблення нового товару. Поетапний розгляд ризиків варто вести, починаючи з етапу розробки інноваційного (конструкторського) задуму товару. Види ризику, наслідки та чинники, які їх викликають, узагальнено представлені у вигляді табл. 1.

Таблиця 1. Основні види господарського ризику головних етапів стадії дослідження та розроблення товару

Сутність ризику	Можливі наслідки	Чинники (фактори) ризику
Розробка інноваційного задуму виробу		
порушення термінів вибору та впровадження інновацій; невідповідність розробленої інновації ідеї товару; низька якість виробу; невідповідність товару очікуванням споживача	розробка неконкурентоспроможного товару; товар, який не відповідає вимогам ринку; нетехнологічний товар; товар занадто дорогий у виготовленні; запізнення з виходом на ринок	неправильне завантаження групи проєктувальників; низька пропускна здатність відділів; недостатній досвід і кваліфікація персоналу; якість інформованості персоналу; неузгодженість в роботі персоналу різних підрозділів
Аналіз можливостей виробництва		
неадекватна оцінка можливостей виробництва	неможливість виробництва товару; ускладнення чи неможливість впровадження намічених програм товарів необхідної якості в необхідний термін у необхідному обсязі	необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка можливостей виробництва; недостатня кваліфікація персоналу
Аналіз можливостей збуту		
неадекватна оцінка необхідних обсягів випуску нового виробу	перевищення ліміту готової продукції на складі; погіршення якості продукції в наслідок перевищення термінів зберігання; збільшення експедиційного браку; подорожчання готової продукції за рахунок змін у технологічному процесі; недоотримання суми очікуваного прибутку від реалізації	необ'єктивність аналізу; недостатні досвід та кваліфікація персоналу; погані горизонтальні та вертикальні зв'язки в організації; помилки у формуванні системи розподілу і товароруху.
Аналіз цільового ринку, розробка стратегії маркетингу по виведенню товару на ринок і його подальшій реалізації		
неадекватна маркетингова стратегія виходу на ринок; невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільового ринку прогнозованим	товар не знаходить споживача; невідповідність характеристик товару потребам і запитам споживачів; недостатній обсяг реалізації; перевищення наміченого бюджету маркетингових заходів.	необ'єктивність аналізу; необґрунтованість рішень; недостатня інформованість; помилки при сегментації; неправильне позиціонування товару; недооцінка конкурентів; ігнорування місцевих умов і традицій у регіонах споживання.
Виготовлення товару (фізичне втілення задуму)		
ускладнення з втіленням інноваційного задуму в реальний виріб; невідповідність готового товару ідеї; порушення термінів освоєння виробництва та виведення товару на ринок	запізнення з виходом на ринок; випуск неконкурентоспроможної продукції; випуск продукції, що не відповідає вимогам ринку; відмова замовників від нового виробу; недоотримання суми прибутку від виробництва та збуту; збільшення кількості виробничого браку.	неякісна конструкторська і технологічна документація; недостатня кваліфікація персоналу; невідповідне за своїми параметрами технологічне обладнання; застаріла технологія; низька виконавча дисципліна.

Джерело: розроблено автором

Аналогічний аналіз по визначенню факторів ризиків та можливих негативних наслідків їхнього впливу доцільно провести для кожного етапу ЖЦТ.

Стадія виведення товару на ринок або стадія впровадження товару включає наступні етапи:

- пробний продаж товару;
- розгортання масового виробництва товару;

- створення ринку для нового товару;
- розробка та застосування маркетингової стратегії;
- ціноутворення;
- оцінка конкурентів;
- оцінка виробництва;

- створення та оцінка каналів розповсюдження.
- Підсумовані визначені комплекси чинників ризиків на стадії впровадження товару на ринок, можливі негативні наслідки їхнього впливу представлені у табл. 2.

Таблиця 2. Основні види господарського ризику, які виникають на стадії впровадження товару на ринок

Сутність ризику	Можливі наслідки (результат)	Чинники (фактори) ризику
Пробний продаж товару		
неадекватна оцінка результатів випробувань; помилковий вибір цінової політики; упущення у виборі сегментів ринку для нового виробу; невідповідність обраного методу просування товару на ринок характеристикам товару та очікуванням споживачів	відмова споживача від нового виробу; обмежений обсяг реалізації; недоотримання очікуваного прибутку	необ'єктивність аналізу випробувань; порушення термінів і методики випробувань; невірний вибір сегментів ринку для випробувань; недостатність інформації щодо конкурентів; неможливість охоплення всього конкурентного середовища; непрозорість ціноутворення на ринку хліба та хлібобулочних виробів; несвоєчасність виводу товару на ринок; неготовність споживача до сприйняття товару
Розгортання масового виробництва товару		
неприйняття товару ринком; затримки або неможливість розгортання масового виробництва товару.	обмеження обсягів реалізації; недоотримання прибутку; можливість банкрутства підприємства.	зміни у зовнішньому середовищі; поява нових конкурентоспроможних товарів; неправильно визначений час початку розгортання масового виробництва; неефективна реклама; недостатні зусилля по просуванню товару; завищена ціна; непрогнозовані дії конкурентів; невірні виробничі проблеми; коливання якості; різка зміна цін на сировину та матеріали
Створення ринку для нового товару		
невідповідність фактичної структури, розмірів та поведінки цільового ринку прогнозованим; неприйняття товару споживачем	відмова споживача від нового товару; обмежений обсяг реалізації; формування надмірного або негативного попиту; перевищення ліміту готової продукції на складі; погіршення якості продукції в наслідок перевищення термінів зберігання	неправильний вибір сегментів ринку; невірно визначений обсяг ринку; недостатня інформованість потенційних споживачів; негативна оцінка товару; небажання споживачів змінювати звички; небажання придбати товар
Розробка та застосування маркетингової стратегії		
неадекватна маркетингова стратегія	несвоєчасне виведення товару на ринок; відмова споживача від нового товару; втрата ринкових позицій; збільшення витрат на маркетинг; обмежений обсяг реалізації; недоотримання прибутку	невідповідність обраної стратегії характеристикам товару та очікуванням споживачів; неефективна реклама; негативний імідж нового товару; недостатній досвід персоналу
Ціноутворення		
помилковий вибір цінової політики	відмова споживача від нового товару; обмежений обсяг реалізації; недоотримання прибутку; банкрутство підприємства	невідповідність ціни товару очікуванням споживача; неприйняття товару споживачем за встановленою ціною; негативний імідж нового товару; невідповідність ціни товару конкурентним цінам; демпінгові ціни конкурентів
Оцінка конкурентів		
неадекватна оцінка можливостей конкурентів	зменшення сегменту ринку; зменшення обсягів реалізації; недоотримання прибутку; банкрутство підприємства	необ'єктивність аналізу; недостатня інформованість; випуск нового товару конкурентами; модифікація товару конкурентами; збільшення обсягів виробництва товарів-аналогів конкурентами
Оцінка виробництва		
неадекватна оцінка виробництва	ускладнення чи неможливість виробництва потрібного обсягу товару необхідної якості в визначений термін; повільне збільшення обсягів виробництва; зменшення обсягів продажу; зменшення сегменту ринку; незадоволений попит; зменшення прибутку	необ'єктивність аналізу; повільне розширення виробничих потужностей; технічні проблеми; використання застарілих технік та технологій; недостатня кваліфікація персоналу; низька виконавча дисципліна
Створення (оцінка) каналів розповсюдження		
невідповідність обраних каналів розповсюдження товару	обмежений обсяг реалізації; зменшення сегменту ринку; незадоволений попит; зменшення прибутку; перевищення ліміту готової продукції на складі; погіршення якості продукції в наслідок перевищення термінів зберігання; збільшення експедиційного браку; подорожчання готової продукції за рахунок змін в технологічному процесі; недоотримання суми очікуваного прибутку від реалізації	затримками з доведенням товару до споживачів; нестача підприємств роздрібною торгівлю; недостатній досвід та кваліфікація персоналу; неузгодженість в роботі менеджерів відділу маркетингу з замовниками; незацікавленість каналів розповсюдження у співпраці

Джерело: розроблено автором

Визначимо основні види ризику на стадії зростання товару, яка складається з наступних головних етапів:

- розширення ринку збуту;

- використання конкурентних переваг;
- удосконалення та освоєння нових каналів розподілу;

- ціноутворення;
- просування товару.

Представимо основні ризики даного етапу ЖЦТ, чинники, які їх викликають, та можливі наслідки у табл. 3.

Таблиця 3. Основні види господарського ризику на стадії зростання товару

Сутність ризику	Можливі наслідки (результат)	Чинники ризику
Розширення ринку збуту		
неадекватна маркетингова стратегія розширення ринків збуту; невідповідність фактичної структури, розмірів та поведінки сегментів цільового ринку прогнозованим	товар не знаходить споживача; невідповідність характеристик товару потребам і запитам нових споживачів; недостатній обсяг реалізації; перевищення бюджету маркетингових заходів	необ'єктивність аналізу ринку; неадекватність прийнятих рішень; недостатня інформованість; неправильний вибір принципів і факторів сегментації; недостатній досвід та кваліфікація персоналу; неправильне позиціонування товару; необ'єктивність аналізу конкурентів; ігнорування місцевих умов і традицій у регіонах споживання
Використання конкурентних переваг		
недооцінка дій конкурентів; невірна оцінка власної конкурентоспроможності товару та підприємства	втрата ринкових сегментів; зміна цінової політики; переорієнтація споживача на товар конкурентів; втрата прибутку	необ'єктивність аналізу; неадекватність прийняття рішень; неякісна конкурентна стратегія; невірна політика розповсюдження та просування товару
Удосконалення та освоєння нових каналів розподілу		
помилки в виборі каналів розподілу; невідповідність обраного каналу розподілу товару	обмежений обсяг реалізації; зменшення сегменту ринку; незадоволений попит; зменшення прибутку; перевищення ліміту готової продукції на складі; погіршення якості продукції внаслідок перевищення термінів зберігання; збільшення експедиційного браку; подорожчання готової продукції за рахунок змін в технологічному процесі	затримками з доведенням товару до споживачів; нестача підприємств роздрібної торгівлі; недостатній досвід та кваліфікація персоналу; неузгодженість в роботі; відсутність мотивації
Ціноутворення		
помилковий вибір цінової політики	відмова споживача від товару; обмежений обсяг реалізації; недоотримання прибутку; банкрутство підприємства	невідповідність ціни товару очікуванням споживача; негативний імідж товару; неприйняття товару споживачем за встановленою ціною; невідповідність ціни товару конкурентним цінам; демпінгові ціни конкурентів
Просування товару		
помилкова стратегія просування; невідповідність обраного методу просування товару на ринок характеристикам товару та очікуванням споживачів	втрата потенційних споживачів; обмежений обсяг реалізації зменшення сегменту ринку збільшення витрат на маркетингові заходи	недостатня реклама; недосконала комунікаційна політика підприємства; негативний імідж товару; недостатня інформованість

Джерело: розроблено автором

Наступною стадією життєвого циклу товару є стадія зрілості, яка передбачає проходження таких етапів:

- ціноутворення;
- визначення обсягу ринку;
- модифікація ринку;
- модифікація товару;
- модифікація маркетингових засобів.

Розглянемо етапи, які притаманні тільки цій стадії ЖЦТ, або на яких виникають нові чинники ризику.

При визначенні обсягів ринку поява нових конкурентів та нових товарів з аналогічними властивостями; невідповідність цінової політики властивостям товару та очікуванням споживачів; помилкова політика просування товару; необ'єктивність аналізу ринку та неадекватність прийнятих рішень; недостатня інформованість; неправильний вибір принципів і факторів сегментації; недостатній досвід та кваліфікація персоналу утворюють ризик невідповідності фактичної структури, розмірів і поведінки сегментів цільового ринку прогнозованим та ризик невідповідності маркетингової стратегії обраному ринку, що призводить до втрати або зменшення ринкового сегменту, підсиленню конкурентної боротьби та недоотримання прибутку.

На наш погляд, помилкова маркетингова стратегія щодо модифікації ринку або модифікації товару та невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки сегментів цільового ринку прогнозованим, спричинить втрату ринкового сегменту, зменшення обсягів реалізації, недоотримання прибутку, збільшення витрат на ма-

кетингові заходи. Це виникає в наслідок дії наступних чинників ризику: невірна політика ціноутворення; зміна вподобань споживачів; невідповідність обраної стратегії споживчим очікуванням; недостатній досвід та кваліфікація персоналу, поява нового товару у конкурентів.

Помилкова стратегія щодо модифікації маркетингових засобів призводить до зменшення обсягів реалізації та величини прибутку, збільшення витрат на маркетингові заходи, що викликано недостатнім досвідом та кваліфікацією персоналу; хибною ціновою політикою; упущеннями в просуванні товару на ринок; недосконалістю каналів розподілу; неврахуванням дій конкурентів; недостатньою чи необ'єктивною інформованістю споживачів щодо товару.

Остання стадія ЖЦТ (стадія спаду, падіння товару) включає наступні основні етапи:

- пошук нових ринків;
- модифікація товару;
- оцінка конкурентів;
- модифікація виробництва;
- ціноутворення;
- розроблення нових товарів.

Такі етапи зустрічаються на інших стадіях життєвого циклу товару, тобто стадії спаду товару притаманні види ризику, котрі розглянуті раніше. Узагальнимо фактори і сутність основних видів ризику, які виникають на стадії спаду товару, та їх можливі наслідки в табл. 4.

Таблиця 4. Основні види господарського ризику на етапі спаду товару

Сутність ризику	Можливі наслідки (результат)	Чинники ризику
Пошук нових ринків		
невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільового ринку прогнозованим; неадекватна стратегія виходу на новий ринок	проведена сегментація (структуризація) ринку не дає чіткого уявлення про структуру споживчого попиту, канали збуту, конкурентів тощо; неправильний вибір цільових сегментів (ніш) ринку; товари не знаходять нових споживачів; невідповідність характеристик товару потребам і запитам споживачів; зростають витрати на додаткові маркетингові дослідження	недостатня кваліфікація експертів; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; недостатня інформованість при виборі принципів і факторів сегментації; недостатня точність виділення й оцінки сегментів ринку; порушення методики проведення комплексної критеріальної оцінки і вибору цільових сегментів; недооцінка конкурентів; неправильний вибір принципів і факторів сегментації; ігнорування місцевих умов і традицій у регіонах споживання.
Модифікація товару		
помилкова маркетингова стратегія щодо модифікації товару	втрата ринкового сегменту; зменшення обсягів реалізації; недоотримання прибутку; збільшення витрат на маркетингові заходи	невірна політика ціноутворення; зміна вподобань споживачів; невідповідність обраної стратегії споживчим очікуванням; поява нового товару у конкурентів
Оцінка конкурентів		
неадекватна оцінка можливостей конкурентів	зменшення обсягів реалізації; зменшення сегменту ринку; недоотримання прибутку; банкрутство підприємства; посилення конкурентної боротьби	необ'єктивний аналіз дій конкурентів; недостатня інформованість щодо конкурентів; розроблення нового товару конкурентами; модифікація товару конкурентами; збільшення обсягів виробництва товарів конкурентами
Модифікація виробництва		
неадекватна оцінка можливостей виробництва	ускладнення чи неможливість виробництва намічених програм товарів необхідної якості в необхідний термін у необхідному обсязі	необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка можливостей виробництва (капіталоозброєності; технічного та технологічного стану; забезпеченість сировиною та матеріалами); недостатня кваліфікація персоналу
Ціноутворення		
помилковий вибір цінової політики	відмова споживача від товару; обмежений обсяг реалізації; недоотримання прибутку; банкрутство підприємства	невідповідність ціни товару очікуванням споживача; негативний імідж товару; несприйняття товару споживачем за встановленою ціною; невідповідність ціни товару конкурентним цінам; демпінгові ціни конкурентів

Джерело: розроблено автором

Таким чином, нами сформульовані групи чинників (факторів), які формують господарський ризик на різних стадіях життєвого циклу товару, та визначені можливі негативні наслідки їхнього впливу, наведені узагальнені види ризику, які є типовими для будь-якого підприємства.

Висновки та дискусія. Кожний із напрямів діяльності підприємства пов'язаний з різними видами ризиків, які мають свою специфіку виникнення, прояву, аналізу, оцінки та управління. У результаті дослідження виділено комплекс елементарних ризиків (основні види ризику окремих етапів ЖЦТ) та основні чинники, які їх викликають, що є підґрунтям для кількісної оцінки ризикованості як кожного окремого етапу життєвого циклу товару, так і сукупного ризику господарської діяльності підприємств. В той же час, вирішуючи завдання щодо визначення господарського ризику, який виникає в процесі діяльності підприємств, та чинників, котрі спричиняють цей ризик, необхідно враховувати особливості суб'єктів господарювання. Ці особливості впливають на ризик, як в напрямі збільшення, так і зменшення рівня ризику, що може бути предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

- Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / О.А. Біловодська, С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
- Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [Монографія] / Вітлінський В.В., Великоіваненко П.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
- Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : монографія / за заг. ред. к.е.н., доц. Л. М. Таранюка. – Суми: ВПП "Мрія-1" ТОВ, 2010. – 440 с.
- Ілляшенко С.Н. Совершенствование подходов к оценке риска проектов инновационного развития / С.М. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2001. – № 6–7. – С. 100–104.

- Ілляшенко С.М. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 192 с.

- Ілляшенко С.М. Роль і завдання маркетингу інновацій на етапах інноваційного і життєвого циклу товару // Маркетинг: теорія і практика. 36. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля / Ред. кол. Т.С.Максимова (гол. ред.). Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 15. – С. 156-167.

- Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія / за ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2008. – 1050 с.

- Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за заг. редакцією д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ "ТД "Папірус", 2010. – 624 с.

- Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. О. А. Біловодської. – Суми : Університетська книга, 2012. – 432 с.

- Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.: ил.

- Скопенко Н.С. Теоретико-методичні підходи до визначення ризику інтеграційної взаємодії / Н.С. Скопенко, Н.В.Андрейко // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Економіка – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2010. – № 151. – С. 40-43. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/151-109>

- Старостіна А.О. Управління ризиками в економіці: сучасний стан та інтегральний підхід / Старостіна А.О., Кравченко В. А. // Проблеми системного підходу в економіці. [Електронне наукове фахове видання]. – 2009. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Kravchenko_209.htm.

- Тюленева Ю.В. Інтеграційний підхід визначення ризиків підприємства / Тюленева Ю.В. // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання]. – 2013. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1716>.

- Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. 2-е изд. – М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2004. – 544 с.

- Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под. ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 931 с.

Надійшла до редколегії 27.03.16
Date of editorial approval 20.05.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Н. Скопенко, д-р экон. наук, проф.

Национальный университет пищевых технологий, Киев, Украина,

Н. Андреюк, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РИСКА НА СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

В статье определены и обобщены риски деятельности предприятий на различных этапах жизненного цикла товара. Предложено диагностировать и оценивать риски в соответствии с основными этапами развития товара. Сформулированы группы факторов, которые формируют хозяйственные риски на различных стадиях жизненного цикла товара, определены возможные негативные последствия их влияния. Для уменьшения возможных потерь предприятия и обоснованного формирования ассортиментного портфеля предложена обобщенная классификация рисков, которые являются типичными для любого предприятия.

Ключевые слова: стадии жизненного цикла товара; факторы риска; риск; последствия риска

N. Skopenko, Doctor of Sciences (Economic), Professor

National university of food technologies, Kyiv, Ukraine,

N. Andreiuk, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ANALYSIS OF RISK FACTORS AT THE STAGE OF THE PRODUCT LIFE CYCLE

The article outlines and summarizes the risks of enterprises at different stages of product life cycle. A diagnose and assess of risks according to the main stages of the product development are offered. Groups of factors that shape the economic risks at different stages of the product life cycle, by the possible negative consequences of their impact are formulated. To reduce the probable losses of the company and a reasonable assortment portfolio formation generalized classification of risks that are typical for any company is proposed.

Keywords: stage of product life cycle; risk factors; risk; consequences of risk.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription

1. Bilovodska, O.A. (2010) Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv. Sumy: Universytetska knyha.
2. Vitlinskiy, V.V., Velykoivanenko, P.I. (2004) Ryzkolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi. K.: KNEU.
3. Taraniuk, L.M. (red). (2010) Ekonomichne obgruntuvannia reinzhynirynhu biznes-protseiv vyrobnychkh pidpriemstv. Sumy: VPP "Mriia-1" TOV.
4. Yliashenko, S.N. (2001) Sovershenstvovanye podkhodov k otsenke ryska proektov ynnovatsyonnoho rozvytyia. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomika*, 6–7, pp. 100–104.
5. Illiashenko, S.M. (2011) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady innovatsiinoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv. Sumy: Sumskiy derzhavnyi universytet.
6. Illiashenko S.M. (2009) Rol i zavdannia marketynhu innovatsii na etapakh innovatsiinoho i zhyttievoho tsykladu tovaru. *Marketynh: teoriia i praktyka*, 15, pp. 156–167.
7. Denysenko, M.P., Mykhailova, L.I. (red). Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid. Sumy : VTD "Universytetska knyha".
8. Illiashenko, S.M. (red). (2010) Marketynh. Menedzhment. Innovatsii. Sumy: TOV "TD "Papyrus".
9. Bilovodska, O.A. (red) (2012) Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiynym rozvytkom. Sumy: Universytetska knyha.
10. Moskvyn, V.A. (2004) Upravlenye ryskamy pry realizatsii ynnovatsiynnykh proektov. M.: Fynansy y statystyka.
11. Skopenko, N.S., Andreiuk, N.V. (2013) Teoretyko-metodychni pidkhody do vyznachennia ryzyku intehratsiinoi vzaiemodii. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka. Ekonomika*, 151, pp. 40–43. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/151-10/9>
12. Starostina, A.O., Kravchenko V.A. (2009) Upravlinnia ryzykamy v ekonomitsi: suchasnyi stan ta intehralni pidkhid. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, 2. Access mode: http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Kravchenko_209.htm.
13. Tiulenieva, Iu.V. (2013) Intehratsiyni pidkhid vyznachennia ryzykiv pidpriemstva. *Efektivna ekonomika*, 1. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1716>.
14. Shapkin, A.S. (2004) Ekonomycheskye y finansovye rysky. Otsenka, upravlenye, portfel ynnvestytsii. M.: Yzdatelsko-torhovaia korporatsiia "Dashkov y K0".
15. Lobanov, A.A., Chuhunov, A.V. (red) (2010) Entsiklopediia finansovoho rysk-menedzhmenta. M.: Alpyna Pablysher.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 10(187): 34-41

УДК 658:658.8:637

JEL Classification: F24

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/5>

S. Burnete, PhD in Economics, Professor
"Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

MIGRANTS' REMITTANCES: ECONOMIC LIFELINE BUT FRAGILE SUPPORT FOR DEVELOPING COUNTRIES. THE CASE OF BELARUS, MOLDOVA AND UKRAINE (A MACROECONOMIC PERSPECTIVE)

Today's economic development on a global scale is highly dependent on the free movement of factors of production across national borders in search of highest return in case of capital, highest compensation in case of technological and managerial capabilities, biggest pay envelope, in case of physical labor and so on. Although the latter has long been hampered from moving owing, on the one hand, to deterrence policies pursued by home countries' governments, and on the other hand, to barriers erected against immigration by host countries, legions of workers of various skills and abilities managed to shift to developed countries in order to find better-paid jobs. People heading for the West generally succeeded in saving significant shares of their earnings, which they would send to their families at home. The paper contains a comparative analysis aimed at ascertaining the effects of remittances on the economies of three ex-Soviet countries: Belarus, Moldova and Ukraine.

Key words: migration, remittance inflows, recipient countries, economic growth.

Introduction: global surge in remittances in the last decades. Earnings sent by expatriates employed abroad, back to their home countries in the form of remittances account for an important share of today's global financial flows. As per World Bank statistics, the full amount was worth almost US\$ 580 billion in 2014 [31], three fourths of which (i.e. US\$ 431 billion) were headed to developing countries. The amount of remittances received by the latter was only slightly below the total flow of foreign direct

investment (FDI) to the respective countries (i.e. US\$ 662 billion) but three times the total amount of official development aid offered by developed to developing countries (i.e. US\$ 135 billion) in the same year [32]. The growth in the amount of remittances over time is equally impressive: in 2014 it was fifteen times greater than in 1990 (US\$ 29 billion) and six times greater than in 2000 (US\$ 73 billion). The annual growth averaged 136%, which may seem huge relative to the annual world GDP growth

(2.5%) [33]. It is though important to note that official statistics understate the real amount of global remittance flows because a considerable part thereof are still conveyed through informal channels.

Methodology. I try to show that remittances make a significant contribution to developing countries' economic growth, through a variety of conduits: stimulating investment in physical and human capital, supporting financial sector development, boosting wages, labor supply and employment, alleviating poverty etc. The last part includes an overview of the macroeconomic influence remittance inflows exert on three selected economies from the ex-Soviet area, that wish to join the European Economic Area by mean of European Union's Eastern Partnership Program: Belarus, Moldova and Ukraine.

Results

I. Remittance inflows and economic growth

The contribution of remittances to receiving countries' economic growth is not as conspicuous as it seems. Various econometric studies, examining several countries, including Greece, Morocco and Portugal, found that the particular impact of remittances depends on the specific country and time period under examination [15]. By and large, as a recent study issued by the European Parliament [13] emphasizes, evidence of remittances' potential to sustain national economic growth or employment seems to be inconclusive.

Remittances are neither utterly pro-cyclical nor utterly counter-cyclical. They foster investment and consumption during booms, while acting as financial cushion during busts. Still, regardless of the business cycle, remittances are, at least theoretically, supposed to boost growth simply because the increase in income causes the aggregate demand to rise, which stimulates production of goods and services. But even they do not increase output outright, they surely reduce output volatility. This fact is of utmost importance for developing countries, where output fluctuations are substantially larger than those in industrial economies [1].

There are drawbacks too: the impact of remittances on receiving countries' economies is often influenced by exchange rate shocks [26]. The increase in incomes raises the real value of the local currency, thereby decreasing the external trade competitiveness of the economy. Besides, remittances do not seem to be a solid prop of receiving countries' external trade balance as one might expect. A study by Okodua and Olayiwola [20] on Sub-Sahara African Countries as an example, found a negative but statistically insignificant relation between remittances and the respective countries' external trade balance. Yet beyond uncertainties and drawbacks, studies so far, at both country and regional level, still show that moneys earned abroad and sent back home in the form of remittances can boost migrants' home countries' economic development in a number of ways, which I briefly discuss below.

Stimulating investment in physical and human capital

Remittances are extra earnings (sometimes the single earnings) of a host of poor families in developing countries. Recipients use them for either consumption or investment but most often for both purposes. Consumption acts as an injection if money is spent on indigenous goods or as a leakage if it consists mostly of imported goods and services. In the former case, consumption boosts investment. If households face binding credit constraints, remittances may boost investment in both physical and human capital [19], namely in education, entrepreneurship, and health – all of which have a high social return in most circumstances [22]. In macroeconomic terms, this is to say that remittances have cyclical behavior. Yet there is still disagreement among scholars over which component of the remittances – consumption or investment – has

preponderance. Chami, Fullenkamp and Jahjah [9], for example, having performed an ample survey on how remittances are used in more than hundred countries concluded that remittances should be considered compensatory transfers and therefore not equivalent to capital flows. In support of their statement, the cited authors underscore the (revealed) negative relation between remittances and GDP growth, which shows that actually the former fluctuate counter-cyclically. By contrast, Adams [4], having surveyed the impact of internal and international remittances on poverty and investment in Guatemala found that recipients tended to view their remittance earnings as a temporary (and possibly uncertain) stream of income, one to be spent more on investment than consumption goods. "At the margin, the mentioned author contends, households receiving internal and international remittances spend 45.2 and 58.1 percent more, respectively, on education than households that do not receive remittances." Results were sometimes astonishing, as the case of Jullundur Doab (India) described by Ballard [5] emphasizes: at the outset, when remittances began to flow in (the 1970s), recipients used them mostly to rebuild or extend the family home; later on, moneys sent by migrants were channeled preponderantly toward productive uses such as the purchase of tractors, the construction of tube-wells and other facilities that helped boost agricultural productivity.

Supporting financial sector development

Remittances are financial streams that pervade receiving countries' financial system. They raise domestic savings and improve financial intermediation, which could in turn improve the growth prospects of the origin countries [23]. In the economies where the financial system is underdeveloped, remittances may alleviate credit constraints and act as a substitute for financial development [22]. On the other hand, inward remittances may give an impetus to the credit market. Because receiving money from abroad on a regular basis makes recipients look better off than non-recipients, banks may be tempted to extend credit to the former under easier terms. Concomitantly, as beneficiaries become aware of the safety and convenience of keeping remittances as bank deposits and not under mattresses, ever larger amounts of money will be deposited in bank accounts. Larger bank deposits then spur a surge in loanable funds [16].

Boosting wages, labor supply and employment

Remittances have both direct and indirect effects on the wages and labor supply in the receiving country. The direct impact is that, as households that are beneficiaries of money from abroad see their income rising, they will be less keen on seeking jobs, thereby depressing the labor supply. The indirect impact is that the fall in the size of labor force will push local wages up, thereby creating a "substitution effect" away from leisure, with a consequent increase in labor supply for those living in areas with high migration rates. Acosta, Fajnzylber, Lopez [1], Mishra [18] finds a strong and positive impact of the outflow of workers on wages in Mexico, namely: a 10 percent decrease in the number of Mexican workers due to emigration in a skill group (defined by schooling and experience), increases the average wage in that skill group by about 4 percent. In other words, the rise in wages may be quite different across various skills and occupations. But all in all, remittances shift the wage distribution to the right, reducing the fraction of workers earning the minimum wage or less [19].

Remittances' impact on employment is not clear-cut. Certain studies (e.g. Zarate-Hoyos [28]) suggest that only a small portion of remittances is spent on productive activities, and when remittances have been directed to

productive activities, they have failed to generate significant employment. Karagöz [14] notes that Turkish migration to Western Europe during 1960-1980, despite being supervised by the Turkish government, failed to bring about either price stability or sufficient employment generation. A survey on the impact of remittances upon aggregate variables in Mexico by Orrenius [19] et al. found that but weak relation between remittances and lower unemployment rates and no significant effects on average wages or employment. However, remittance inflows seem to be a good impetus for self-employment. Research conducted in the Philippines, Mexico and other countries suggests that receipt of remittances is associated with greater accumulation of assets in farm equipment, higher levels of self-employment and increases in small-business investment in migrant-sending areas [23].

Reducing poverty

The empirical literature reflecting the impact of remittances on poverty in receiving countries is not commensurate with the importance of the issue, taking account that, as stated earlier, remittances exert a positive income shock on the respective countries, and are therefore supposed to have a non-negligible contribution to their welfare. The main cause for the shortfall is availability of data. Poverty to begin with, is sometimes extremely difficult to gauge, that is to make an accurate estimation of poverty headcounts, especially in poor countries. Two standard measures of poverty are mostly used: poverty depth (the average value of the gap between the poverty line and the income of those below that line) respectively poverty severity (the average of the squared gaps, which gives more weight to the poorer households) [21]. As regards remittance flows, they are sometimes no less difficult to measure because a still significant thereof is being conveyed through informal channels.

Despite measurement-related obstacles, a great many studies so far have managed to highlight a causation relationship between remittances and poverty reduction. A survey by Adams and Page [3] on 71 developing countries found that on average, a 10 percent increase in the share of international migrants in a country's population would lead to a 2.1 percent decline in the share of people living on less than one dollar per person per day respectively to 3.5 percent decline in the share of people living in poverty. Another survey on Latin American economies (Acosta, Calderon, Fajnzylber, Lopez [1]) found that a 1 percentage point increase in the remittances to GDP ratio led to reductions in poverty that varied from between 0.08 percent for poorer countries to 1.12 percent for richer countries, with an average estimated reduction of 0.37 percent.

Because remittances are a surplus for migrant-sending households' income, they tend to increase inequality within the source economies. Yet scholars' findings do not converge from this viewpoint. Evidence from Vietnam for example, indicates that with foreign remittances, inequality indices (Gini, Theil T and Theil L) are all significantly higher than without the remittances (Nguyen, 2008), whereas in Guatemala the inclusion of internal or international remittances in household expenditure has little impact on income inequality, as measured by the Gini coefficient [4].

When assessing the impact of remittances on inequality, one important aspect should be taken into account, that is wealthier households tend to receive larger foreign remittances than the poorer, at least at the incipient stage of the migration process when only the relatively well-off have the resources to send workers abroad. As migrant networks are established in the destination countries, the cost of migration falls so that less well-off people can also afford to migrate [23]. Empirical evidence indeed points to an inverse-U-shaped relationship between inequality and migration, with the migration of the first few

community members possibly raising inequality, and then inequality falling as the migration network grows [17].

The relation between remittances and poverty may be misleading if judged through the prism of rising inequality. Evidence from Guatemala for example, shows that most of the poverty-reducing effect comes from increases in mean household income (expenditure) rather than from any progressive change in income inequality caused by remittance inflows [21]. On the other hand, the effects of widening inequality upon economic growth may be counterintuitive. Greater inequality seems to impede rather than boost growth, mainly in the short run, due to redistribution as well as upheaval costs [8].

II. Belarus, Moldova and Ukraine: comparative analysis of the importance of remittances

During the two and a half decades since the braking up of the former Soviet Union, the former Soviet republics from Eastern Europe and Central Asia (EECA) have been struggling to surmount the economic slump they have been stuck in ever since. Most of them (with a few exceptions) not only are tiny in size as compared to Russia but also lack the latter's resources and political clout. Moreover, the fact of being stranded between two tectonic plates, the European Union (EU) respectively the Russian-led Eurasian Economic Union (EEU) puts them in an awkward geopolitical position. Yet the group is less compact than it seems: countries located most eastward like Moldova, Ukraine and Belarus, hereafter called the BUM group or simply BUM, look better positioned to take advantage from closer ties with the EU, whereas the more remote ones will probably find it hard to escape Russia's influence. Besides, the BUM group turned out to be the most Europe-prone from among all of the ex-Soviet republics. Their pro-European tilt rests not solely on geographic proximity but equally on long close economic ties with the rest of Europe.

Despite the ever-closer rapprochement of the BUM to the EU during the last decade, the prospects of official integration are remote and marked by uncertainty. Under the circumstances, foreign sources of income, whether in the form of FDI inflows or migrant's remittances are of utmost importance for the respective countries' welfare. Certainly, moneys from outside, whether in the form of labor earnings or capital for investment cannot be a substitute for economic and institutional reforms but are indispensable to strengthening macroeconomic stability and raising people's welfare. Therefore, the BUM group has to leverage migration networks and adjust migration policy in order not only to increase the amount of remittance inflows but equally to channel the extra-income toward productive uses that could foster economic growth.

The three BUM countries have a lot in common: they share similar geopolitical position, grapple with the same Soviet inheritance and pursue the same major objective of joining the EU. Yet the group is far from homogenous. There are significant differences among them in respect of political organization, socio-economic development and cultural background. Economically, discrepancies are conspicuous enough: GDP/capita for example, is almost twice as high in Belarus (\$7,575) as compared to Ukraine (\$3,900) and three times as compared to Moldova (\$2,560) [33]. However, Ukraine has a much higher-performing financial sector (95.7%) as compared to the other two countries (approximately 39% each) [34]. One might surmise that the faster development of Ukraine's financial system was due to greater foreign investment inflows. Yet this assumption is refuted by statistics: Ukraine's amount of FDI stock is equal to Belarus' (about \$1,750 per capita), while Moldova is lagging far behind from this viewpoint (\$1,000 per capita) [33].

It follows that the true causes of the gap in financial system development level between Ukraine and Belarus are not quite visible at first glance. However, one might

presume that Ukraine's superiority in respect of financial system performance is due to two main factors, that is: firstly, Ukraine has a higher level of integration of banking institutions in the economy (92% in 2011) relative to Belarus. The latter, "despite some achievements... remains constrained by the pervasive government influence. Significant state ownership of banks and nonfinancial enterprises, the large share of bank lending under various state programs, and various administrative controls have reduced the incentives for banks to carry out effective risk assessment and management, and allowed many nonviable enterprises to survive [30]. Secondly, although Ukraine and Belarus exhibit similar levels of FDI stock/capita, the former has a larger participation of foreign banks in the banking sector than the former. From 2005 to 2009 the number of foreign banks almost tripled (from 19 to 53), while the share of foreign capital in the domestic banking system capital respectively increased almost four-fold (from 9.6 to 36.7%) [25]. In 2006, about 65% of all FDI into Ukraine went to the banking industry [35].

The question is: do remittances positively impact the recipient country's financial sector? A study on selected countries from Middle East and North Africa [27] shows that through their negative interaction with credit, remittances promote growth by substituting credit, thus improving the allocation of capital and hence accelerating economic growth. Yet irrespective of the development level, remittances invariably contribute to the increase in the size and efficiency of receiving countries' financial sector. Surveys in the field reveal that the effects depend on the banking sector ownership. A study by Cooray [12]

on almost hundred non-OECD economies suggests that remittances lead to larger increases in financial sector size in countries in which the government ownership of banks is lower, and increases in efficiency in countries in which the government ownership of banks is higher. As to the ways in which remittances can foster financial systems in migrants' home countries, the major vehicles are doubtless the banks, insofar as that the latter provide remittance transfer services at reasonable costs.

Most importantly from this paper's perspective, the three BUM group members substantially differ in respect of their dependence on remittances (DR). By and large, remittances account for a much larger contribution to developing countries' national revenue (1.73% of GDP on average in 2014) relative to the developed ones (0.27%) [33]. Furthermore, the importance differs substantially across countries inside the latter group, varying from about 2% of GDP in relatively more advanced countries like Mexico to over 20% of GDP in smaller poorer countries like Nepal, Kyrgyz Republic, Tajikistan etc. Briefly, developing countries group can be broken down into two categories according to their DR: those with relatively low DR, for which remittances is a valuable extra foreign income adding to their general welfare respectively the ones with relatively high DR, for which remittances is a lifeline. From this point of view, Moldova falls into the former category (remittances account for 26.2 % of GDP), while Belarus and Ukraine fall into the latter (remittances account for 1.6% and 5.5% of GDP respectively [36]), although the difference between the last two countries is by no means negligible.

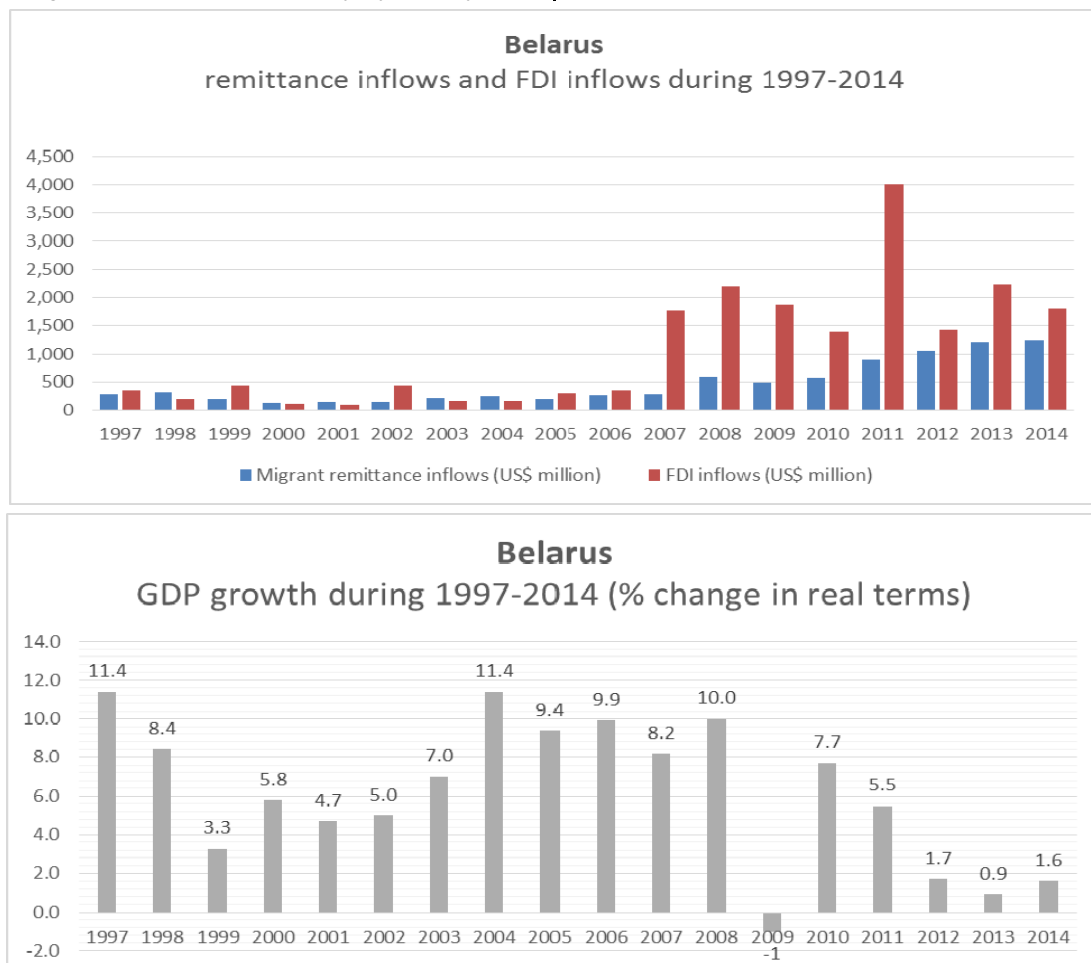


Fig. 1. Migrant remittances, FDI inflows and GDP growth in Belarus between 1997 and 2014

Sources: FDI Inflows: UNCTAD, FDI Inflows by region and economy, 1990-2014

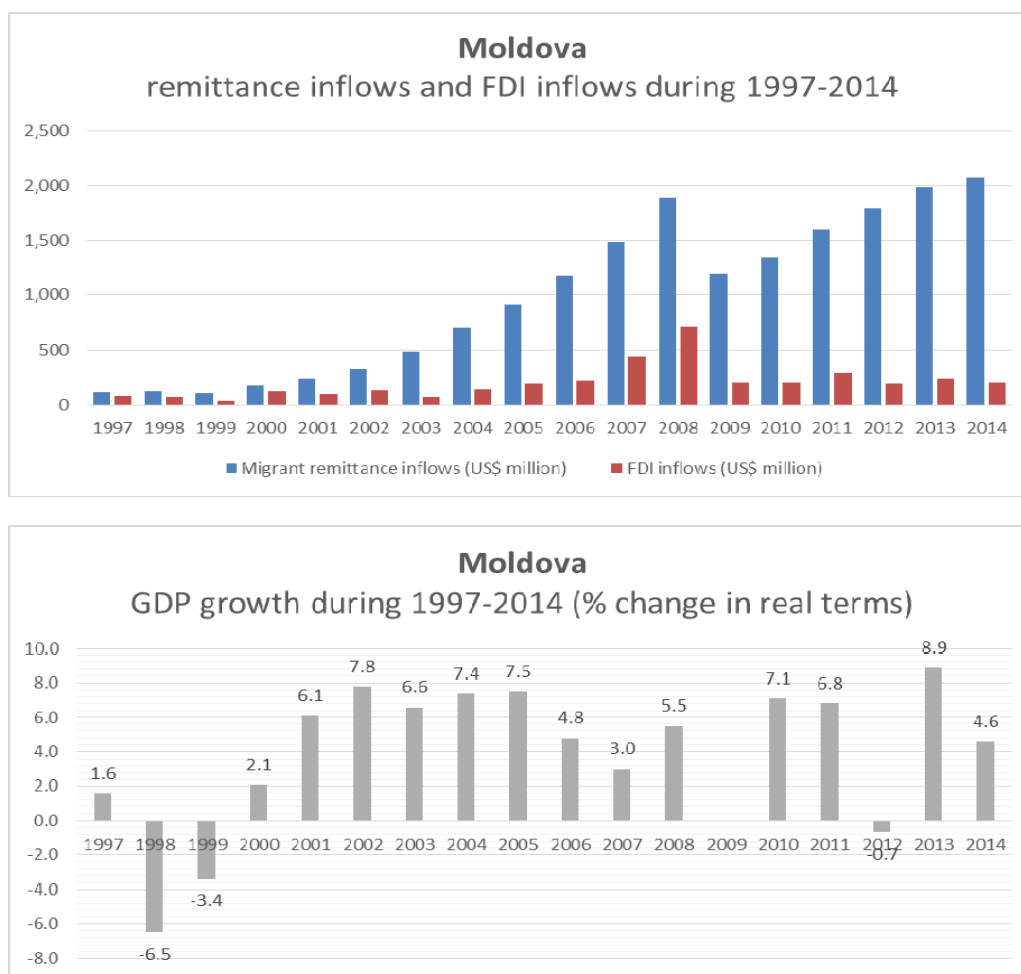


Fig. 2. Migrant remittances, FDI inflows and GDP growth in Moldova between 1997 and 2014

Sources: Remittance inflows: World Bank, Remittance inflows: World Bank staff calculations 2015, access at: <http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data> World Bank, Personal remittances received, access at: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS>

The discrepancy between Moldova on the one hand and Belarus and Ukraine on the other hand in respect of DR has laid a visible imprint on the respective countries economic development. The following correlations can be inferred from aggregate macro data:

- Belarus and Ukraine exhibit relatively low DR. Therefore, remittance inflows' contribution to economic growth is overshadowed by the influence of other factors, both exogenous e.g. FDI inflows and endogenous e.g. gross capital formation. Graphics in figures 1 and 3 show that GDP growth rates are negatively correlated with remittance inflows but positively correlated with FDI inflows. This is highly visible during the most recent period 2012-2014, when FDI inflows plummeted, yet the great amount of remittances could not prevent GDP growth rate from falling.

- Moldova's DR is relatively high. Consequently, remittance inflows are a critical drive of economic growth; the contribution of alternative factors is all but negligible. Graphics in figure 2 show that remittance inflows and GDP growth rates are positively correlated. This is all the more visible during the second half (2007-2014), when, despite the fall in FDI inflows, the growing amount of remittances helped maintain a relatively high GDP growth rate.

As emphasized earlier, there appears to be little correlation between countries' average real GDP growth and the amount of remittances flowing in [10]. Even in the case of countries with high dependency like Moldova, the

correlation between remittance incomes and national growth is still ambiguous [24]. The impact of remittances on the labor market is not clearer cut either. Surveys carried out in Moldova revealed that, whereas a 1 percent increase in the investment/GDP ratio led to reduction of unemployment rate by 0.21 percentage points, a one percent increase in remittances implied an increase by 0.03 percentage points of unemployment rate but determined a rise of share of part-time workers to employed population by 0.17 percentage points [24].

Furthermore, receiving countries' high dependence on remittances renders them vulnerable to the state of host economies, especially during slump or recession periods. Foreign workers will be the first to suffer from the closing down of plants when host countries undergo shrinkages of economic activity. On the other hand, remittance flows seem to be resilient enough so as not to decline sharply when senders are in distress. Often, while economies slow and labor markets contract in destination countries, remittance rates tend to remain steady or decline more slowly [11]. Due to this ratchet effect, remittance-receiving economies can go through hard times more smoothly than they would otherwise do. Even when they are used for consumption solely, that is moneys are not invested outright, remittances generate multiplier effects, especially in countries with high unemployment [15a]. This is how things happened in the BUM, as data in

figures 1-3 illustrate: after 2008, in spite of most sending countries undergoing a severe recession, remittances flowing into the respective countries not only did not drop but actually increased. However, the effects on economic growth differed a great deal: moneys from abroad kept economic growth from falling in Moldova; by contrast, in low-DR Belarus and Ukraine, remittances failed to avoid economic slump.

Finally, the effects of remittances on poverty seem to be significant enough in the BUM too, as certain surveys emphasized. For instance, a regression performed by Adams and Page [3] involving 71 countries from 5 regions of the world found that in the Europe, Central Asia region as a whole, poverty reduction (whether measured by poverty headcount [3], or poverty gap) was negatively related to remittance inflows (T-ratios were less than 2).

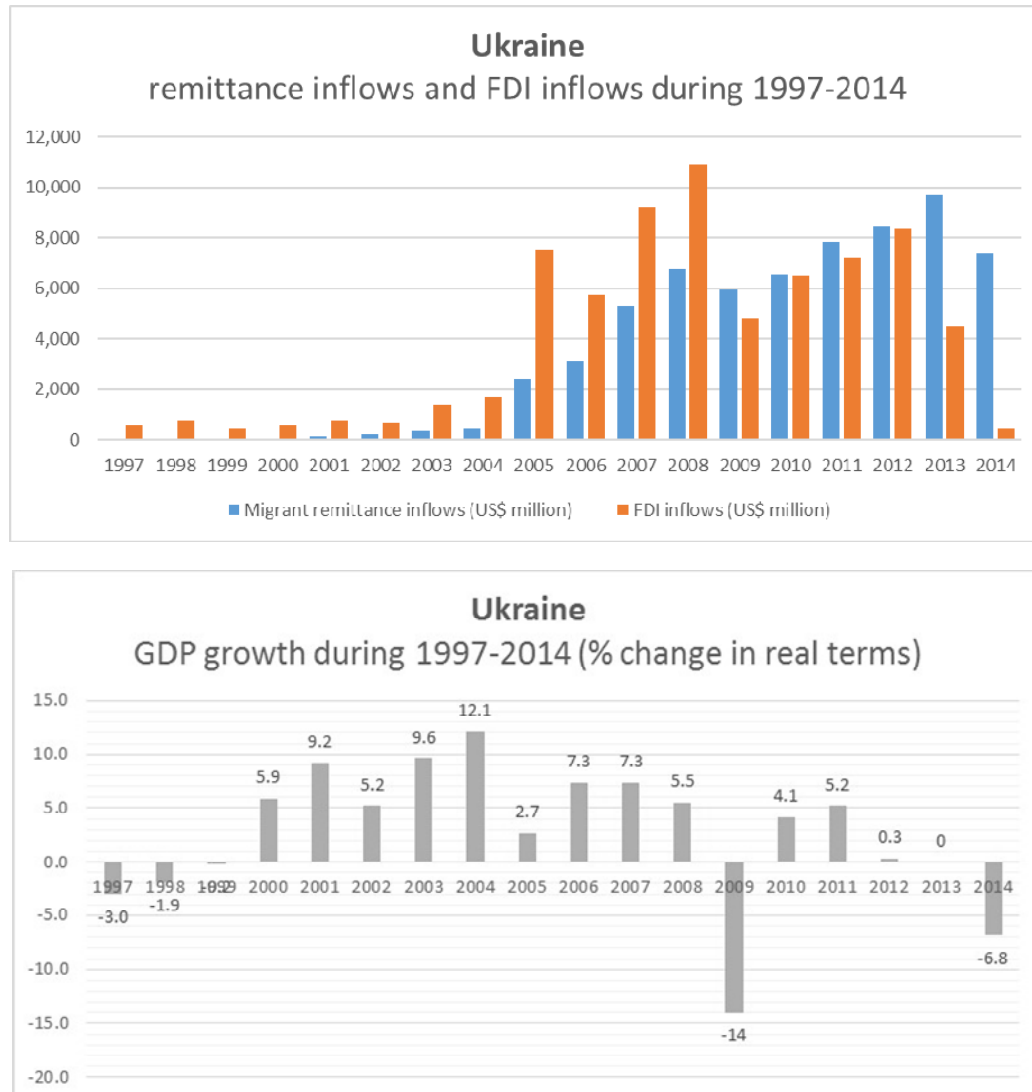


Fig. 3. Migrant remittances, FDI inflows and GDP growth in Ukraine between 1997 and 2014

Sources: GDP growth: World Bank, GDP by country, access at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

III. The European Union lends a hand: The Eastern Partnership Program (EPP)

EU's Eastern Partnership program is intended to help countries in North-Eastern Europe, in particular Moldova, Ukraine and Belarus (hereafter BUM) to unshackle synergies that should foster their sustained economic development with a view to their eventual integration into the European Economic Area. Migration can most certainly be such a synergy if viewed not as a mere displacement of people but rather as a mighty security network, acting as a liaison between western culture and migrants' countries of origin and even help to enhance the latter's socio-economic stability. Yet to be effective, the efforts toward migrants' integration must go hand in hand with BUM's overall systemic transformation, all the more so because "to date, political and socio-economic transition processes

in this complex region have been rather slow" [29]. In this context, modernization of the banking sectors is a critical and urgent matter given that banks are best positioned to ensure that money saved by businesses and households, of which remittances by expatriates account for a sizable amount, are duly channeled to productive uses, so that enterprises, especially in the private sector can obtain required financing. Briefly, sound banks foster domestic production and boost exports.

Efficient banking requires good governance of the banking system as a whole and high skilled management at the individual banks level. To achieve this, banking reforms must simultaneously do away with remnants of former banking systems and remove barriers that could stunt the growth of the novel ones. On the other hand, reforming does not mean demolishing: poorly efficient

former state-owned banks must continue to operate within the newly emerged market-based setting, which entails their thorough revamping. In fact, it is not state's ownership over banks per se that is damnable but the pernicious influence governments usually exert on state-owned banks. More often than not this toxic influence translates into the funneling of funds to loss-making or bankrupt enterprises (mostly state-owned), which has had repercussions on banks' balance sheets. From this viewpoint, foreign capital entry into the banking sector is critical for it meets two chief requirements: first, it speeds up the reformation of old banks by instilling in their staff proper management rules and competition culture; second, it fosters the establishment of new private banks.

In the ex-Soviet area, Westbound migration in search of work was virtually inexistent before 1990 but the collapse of communist regimes gave it a new lease of life. As a result, the global amount of remittances flowing into the region surged during the last two decades, with beneficial effects on recipient countries' economies, at both micro and macroeconomic level: better households' living conditions, reduced inequality, enhanced entrepreneurship. In this paper, I attempt a comparative examination of the impact of remittances on three ex-Soviet countries: Belarus, Moldova and Ukraine. The findings confirm a stark reality most of the literature in the field has emphasized: the less developed a country, the more dependent on remittances it is and consequently, the stronger the macro-impact on its economy will be. By the same token, according to statistics, Moldova's dependence on remittances is among the highest in the world, whereas it is hardly perceivable in Belarus and Ukraine, whose economies are more advanced. The paper offers an overview of the macroeconomic impact of remittances on the mentioned countries, yet opening a broader horizon for future research.

References

1. Acosta P., Calderon C., Fajnzylber P., Lopez J.H. Do Remittances Lower Poverty Levels in Latin America? in Remittances and Development, lessons from Latin America, edited by P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez, The World Bank, 2008, pp. 87-133, access at: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf
2. Acosta P., Fajnzylber P., Lopez J.H. Remittances and Household Behavior, in Remittances and Development, lessons from Latin America, edited by P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez, The World Bank, 2008, pp. 133-171, access at: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf
3. Adams R.H., Page J. Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries? // World Development 2005 – vol.33, nr.10, pp.1645-1669, access at: http://www.ssrc.org/workspace/images/crm/new_publication_3/7B42d282e0-4155-de11-afac-001cc477ec70%7D.pdf
4. Adams, H.R.Jr. 2006. Remittances, Poverty and Investment in Guatemala, in International Migration, Remittances, and the Brain Drain, C. Ozden and Schiff M. (eds.), A co-publication of the World Bank and Palgrave Macmillan, pp.53-81, access at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6929/339880rev.pdf?sequence=1>
5. Ballard R. Remittances and Economic Development in India and Pakistan, in Remittances, Development Impact and Future Prospects, Maimbo S.M. and Rath D. (eds.), The World Bank, 2005 – pp. 103-119, access at: <https://issuu.com/world.bank/publications/docs/9780821357941>
6. Campbell, K., Jerzemowska, M. A Comparison of Corporate Rating Systems. In: Zarzecki, D.: Zarzadzanie Finansami. Tom II. Szczecin, Uniwersytet Szczecinski, 2002, p. 717 – 730.
7. Cohen J.H., Sirkeci I. 2012. Theoretical Appraisal: Understanding Remittances, in Migration and Remittances during the Global Financial Crisis, Sirkeci I., Cohen J.H., Rath D. (eds.), The World Bank, pp.15-23
8. Banerjee A., Duflo E. Inequality and growth: what can the data say? NBER 2000 – WP 7793, access at: <http://www.nber.org/papers/w7793.pdf>
9. Chami R., Fullenkamp C., Jahjah S. Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? , International Monetary Fund 2003 – Working Paper 03/189, access at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03189.pdf>
10. Chami R., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M., Montiel P. Macroeconomic Consequences of Remittances, International Monetary Fund 2008, Occasional Paper 259, access at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/259/op259.pdf>
11. Cohen J.H., Sirkeci I. Theoretical Appraisal: Understanding Remittances, in Migration and Remittances during the Global Financial Crisis, Sirkeci I., Cohen J.H., Rath D. (eds.), The World Bank 2012, pp.15-23, access at: <https://issuu.com/world.bank/publications/docs/9780821388266>
12. Cooray A. Migrant remittances, financial sector development and the government ownership of banks: evidence from a group of non-OECD economies, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 2012 – vol.22, nr.4, pp.936-957, access at: <https://works.bepress.com/acooray/30/>
13. European Parliament. Policy Department. The Impacts of Remittances on Developing Countries 2014, access at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET\(2014\)433786_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET(2014)433786_EN.pdf)
14. Karagöz K. Workers' Remittances and Economic Growth: Evidence from Turkey, Journal of Yasar University, 2009 – 4 (13), access at: http://journal.yasar.edu.tr/wp-content/uploads/2012/05/no13_vol4_01_karagoz.pdf
15. Lianos T.P., Glytsos N.P. Remittances in Europe, in Beyond Small Change, Making Migrant Remittances Count, Terry D.F. and Wilson S.R. (eds.), Inter-American Development Bank, 2005 – pp.297-319, access at: https://issuu.com/idb_publications/docs/book_en_16598
- 15a. Maimbo S. M. and Rath D. 2005. Remittances: An Overview in Remittances, Development Impact and Future Prospects, Maimbo S.M. and Rath D. (eds.), The World Bank, pp.19-53, access at: <https://issuu.com/world.bank/publications/docs/9780821357941>
16. Martinez Peria M.S., Mascaro Y., Moizesowicz F. Do remittances affect recipient countries' financial development? in Remittances and Development, lessons from Latin America, edited by P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez, The World Bank, 2008, pp.171-217, access at: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf
17. McKenzie D.J. Beyond remittances: the effects of migration on Mexican households, in International Migration, Remittances and the Brain Drain, Ozden C., Schiff M. (eds.), World Bank and Palgrave Macmillan 2006, access at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6929/339880rev.pdf?sequence=1>
18. Mishra P. Emigration and wages in source countries: evidence from Mexico. International Monetary Fund 2003, Working Paper/06/86, access at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0686.pdf>
19. Orrenius P.M., Zavodny M., Canas J., Coronado R. Do Remittances Boost Economic Development? Evidence from Mexican States, Federal Reserve Bank of Dallas, Research Department, 2010, Working paper 1007, access at: www.dallasfed.org/assets/documents/research/papers/2010/wp1007.pdf
20. Okodua H., Olayiwola W.K. Migrant Workers' Remittances and External Trade Balance in Sub-Saharan African Countries, International Journal of Economics and Finance, 2013 – Vol. 5, No. 3, access at: <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v5n3p134>
21. Ozden C., Schiff M. International Migration and Development, Overview, in International Migration, Remittances and the Brain Drain, World Bank and Palgrave Macmillan, 2006, access at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6929/339880rev.pdf?sequence=1>
22. Rath D. and Mohapatra S. Increasing the Macroeconomic Impact of Remittances on Development, The World Bank, Development Prospects Group, 2007 access at: http://arche.depotoi.re/autoblogs/frglobalvoicesonlineorg_0e319138ab63237c2d2aeff84b4cb506d936eab8/media/82b00cf5.G8Berlin.pdf
23. Rath D. The impact of remittances on economic growth and poverty reduction: executive summary, Migration Policy Institute, Policy Brief, nr. 8, Sept. 2013, file:///C:/Users/Sorin/Downloads/Remittances-PovertyReduction.pdf
24. Stratan A., Chistruga M., Clipa V., Fala A., Septelici V. Development and side effects of remittances in the CIS countries: the case of Republic of Moldova, CARIM-East RR 2013/25, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, San Domenico di Fiesole (FI), access at: <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-RR-2013-25.pdf>
25. Voronov O., Pleshko E., Voronov S. Banking System of Ukraine in the Conditions of Financial Crisis, 2013, access at: http://www.mbf-eu.info/Files/35954649-3ed9-4c85-9873-fc17c1e6d03a/Paper_VORONOV.pdf
26. Yang D. International Migration, Human Capital, and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks, Gerald R. Ford School of Public Policy, University of Michigan, 2005, Discussion Paper No.531, access at: <http://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers526-550/r531.pdf>
27. Yaseen H.S. The Positive and Negative Impact of Remittances on Economic Growth in MENA Countries, The Journal of International Management Studies, 2012 – vol.7, nr.1, access at: <http://www.jimsjournal.org/2%20Hadeel%20S.%20Yaseen.pdf>
28. Zerata-Hoyos G.A. The Development Impact of Migrant Remittances in Mexico in Beyond Small Change, Making Migrant Remittances Count, Terry D.F. and Wilson S.R. (eds.), Inter-American Development Bank, 2005, pp.159-193 access at: https://issuu.com/idb_publications/docs/book_en_16598
29. European Commission, 2013, Europe as a Global Actor, The European Union and the Eastern Partnership, 11.12.2013
30. IMF Country Report, 2009, "Republic of Belarus: Financial System Stability Assessment–Update, including Report on the Observance of

Standards and Codes on Banking Supervision", nr.09/30, 2009 available at <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2009/cr0930.pdf>, accessed April 2016

31. *World Bank*, 2016a, available at <http://www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances>, accessed March 2016

32. *World Bank*, 2016b, Factbook 2016 – Global Knowledge Partnership on Migration and Development: Migration and Remittances

33. *World Bank*, 2016c, available at <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, accessed April 2016

34. *World Bank*, 2016d, Domestic credit provided by financial sector indicator, as a % of GDP available at <http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS>, accessed April 2016

35. *World Bank*, 2007, "Banking in Ukraine: Changes Looming?", Beyond Transition, vol.18, nr.1, March 2007

36. *World Bank*, 2016e, GDP Ranking, available at <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>, accessed April 2016

Надійшла до редколегії 16.04.16
Date of editorial approval 20.05.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

С. Бурнете, канд. екон. наук, проф.
Університет "Лукіана Блага" Сібіу, Румунія

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ: ЕКОНОМІЧНА ЛІНІЯ ЖИТТЯ, АЛЕ КРИХКА ПІДТРИМКА ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ (КЕЙС БІЛОРУСІ, МОЛДОВИ ТА УКРАЇНИ (МАКРОЕКОНОМІЧНА ПЕРСПЕКТИВА))

Економічний розвиток на сьогодні в глобальному масштабі сильно залежить від вільного руху факторів виробництва через національні кордони – в пошуках найвищої прибутковості, в разі капіталу, найвищої компенсації, в разі технологічних і управлінських можливостей, найбільшої заробітної платою, в разі фізичної праці і т.д.. Хоча останній вже давно перешкоджає рухатися політика стримування, що проводиться урядами країн базування з одного боку, а з іншого боку, бар'єри, зведені проти імміграції приймаючих країн. Легиони працівників різних навичок і вмінь прагнуть перебраться в розвинені країни, щоб знайти більш високооплачувану роботу, щоб зберігати значну частку своїх доходів і посилати своїм родинам додому. У статті наводиться порівняльний аналіз з метою з'ясування впливу грошових переказів на економіку трьох країн колишнього СРСР: Білорусь, Молдова та Україна.

Ключові слова: міграція, приплив грошових переказів, країни-одержувачі, економічне зростання

С. Бурнете, канд. екон. наук, проф.
Університет "Лукиана Блага" Сибіу, Румунія

ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ МИГРАНТОВ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЛИНИЯ ЖИЗНИ, НО ХРУПКАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН (КЕЙС БЕЛАРУСИ, МОЛДОВЫ И УКРАИНЫ (МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА))

Экономическое развитие на сегодня в глобальном масштабе сильно зависит от свободного движения факторов производства через национальные границы – в поисках наибольшей доходности, в случае капитала, высокой компенсации, в случае технологических и управленческих возможностей, большей заработной платой, в случае физического труда и т.д. Хотя последнему уже давно препятствует деидагетия политика сдерживания, проводимая правительствами стран базирования с одной стороны, а с другой стороны, барьеры, возведенные против иммиграции принимающих стран. Легионы работников различных навыков и умений стремятся перебраться в развитые страны, чтобы найти более высокооплачиваемую работу, чтобы сохранять значительную часть своих доходов и посылать своим семьям домой. В статье приводится сравнительный анализ с целью выяснения влияния денежных переводов на экономику трех стран бывшего СССР Беларусь, Молдова и Украина.

Ключевые слова: миграция, приток денежных переводов, страны-получатели, экономический рост.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 10(187): 41-47

УДК 658:658.8:637

JEL classification: M21

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/6>

A. Văcar, Lecturer, PhD
"Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

LEADERS AND PROJECTS – COMMON ISSUES

This article is a small part of a long empirical and practical research and it began from the necessity of models to be followed in organizations and the way they can generate that expected behavior from others. Nowadays, projects seem to be the modern way of doing things in organizations because of their advantages. The article tries to present common issues between leaders and projects, both of them being as determinant factors for organizational success.

Keywords: leader, project, change, manager, employee.

Introduction

These two subjects are very much discussed these days. Leaders are outstanding persons that influence others about doing the right things at the right time and projects are the new way of implement change in organizations because of their characteristics.

According to Nicolescu [4] leadership is known as the process by which a person establishes a purpose or direction for one or more people and motivate them to act with competence and full dedication to achieve it. Also, leadership is one of the defining elements of successful people and is linked to the leader's personality, his ability to influence others, to generate interest, expectations, emotions, to attract the interest of those around him. This involves creating a vision, setting goals, determining the values and principles of action and much effort from all involved. In other word, modern leader succeed in making the transition from dependence to

interdependence and support the professional development of those around him [3].

A good leader stimulates creativity and initiative, emphasizes cohesion within the group, builds opportunities and knows how to harness the potential of those around him. At the core of leadership is teamwork, so it is imperative to build trust in team members by encouraging openness between team members, delegating simple and routine tasks, training for new leaders through support, advice and encouraging new initiatives.

In the opinion of Nastase [3], leader's common traits are: vision, courage, competence, credibility, creativity, communication, transparency, honesty, openness to learning and working with others. All these are considered to be the characteristics of successful leaders.

On the other hand, a project can be defined as a set of activities performed for a fixed period of time which

contribute to achieving a common goal and generally requires and investment of resources in order to meet specific objectives [1].

In the opinion of Ogorean and Troanca [5], project's common traits are: working with people, every project is in its own way unique, the project has a limited life, every projects promote change, it requires well-defined targets and in achieving of a project there are necessary a variety of resources.

From these perspectives given above and from others we can say that leaders and projects are determinant factors for organizational success by their characteristics.

Leaders have and know how to use the ability to influence others in order to obtain certain goal, they also know how to use the resources of the organization, and they are proactively. They are agents of change in organizations, giving direct solutions to the problems. Their special characteristics are empathy, authenticity, originality, taking risks, good communicator. The leader emphasis on relationship with people and building a strong and united team.

Projects have also involved resources, are the way of implementing change in organizations, have specific goals and targets in a specific period of time, it involves working with different people, they are unique, and communication is essential in the process of conducting the team.

The research objectives and methodology

In order to observe the use of projects in Romania there were interviewed employees from Romanian organizations through an online research to notice their opinion about operationalization and implementation of change in organizations where they work in. The

investigation was accomplished at national level with the aid and assistance of a market research company with national coverage and the inquiry form were filled using the Internet. The research shows that of the 103 analyzed employees, more than half of those surveyed were female (70%) and in terms of age and it was found that most of them are aged between 20 and 25 years (47%). Most of the respondents are university graduates, faculty level (49%), followed by those with master degrees. Most of the companies to which the respondents belong, are active in service, followed by commerce, the two areas dominating the market with a total share of 55% and most of these companies had in 2011 a turnover of over 10 million lei [11].

The results of the research

Below are given the results of the research conducted at national level, in order to capture the reality of Romanian companies about the way the use or not these concepts analyzed and to see if there are several common issues between them. From the hole research were extracted only some results in this article.

Building on experience gained in time but also understanding the concept of leadership as the role of leader exerted by one person with major influence on other people, according to the results of the research, the majority of managers and employees interviewed (over 78%) consider that leaders are agents of change (Fig. 1). As theoreticians consider leaders as agents of chance, this research proves the same thing.

Do you consider that leaders are agents of change?

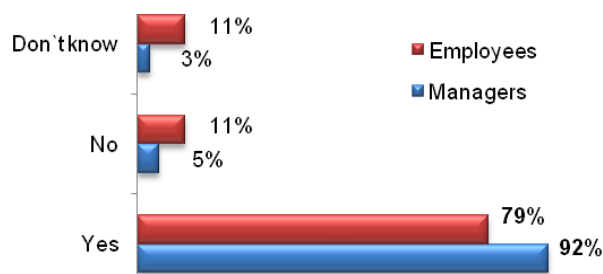


Fig. 1. The recognition that leaders are agents of change in organizations by respondents

Source: authorial results

Once known the fact that leaders are determinant figures in implementing change in organizations, the respondents were requested to indicate which of the following actions will mobilize employees for change according to the realities from the organizations they work in. After interpreting the research results according to both managers and employees, the results are similar, highlighting the same point of view among the two target groups analyzed.

The majority of respondents consider that an effective way of determination and mobilization of employees in favor of change would be "the preparing people to adapt the changes that will come" (over 64% of respondents),

followed by action "communicating the progress in the change process" (over 48% of respondents), and then "empowering people to implement change" (over 29% of respondents), results presented in Fig. 2.

An important fact to mention is that from the options offered for analysis respondents pointed as most important the non-financial elements that can be used to motivate and determine change in organizations, rather than financial motivation that obtained only 4% in the present research. This result is extremely important because leaders, through their informal position in the organization, are able to mobilize the team they work with to act in favor of change, and not through financial rewards.

**Thinking to the realities of the organization you work in,
which of the following actions would mobilize employees to change?**

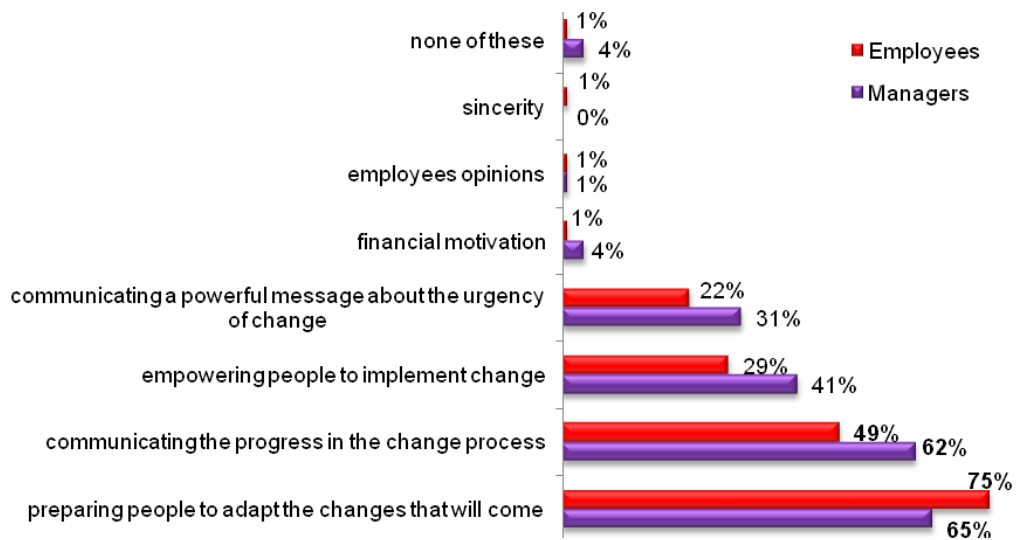


Fig. 2. Actions used in favor of change in organizations, from the perspective of respondents

Source: authorial results

Specifically, change may take the form of projects in organizations. To understand the reality on the use of project management by organizations, projects known as the main element of operationalization and implementation of change, it is important to know the number of projects managed by Romanian organizations within one year.

In a significant majority, over 50% of analyzed respondents did not provide information about the number

of projects managed within one year. There might be various reasons about this fact, either they were not aware of exact data about the topic or unwilling to provide the answer or did not understand the importance of the question in the whole research. Dealing with the other part, most managers and employees indicated that in organizations where they work in, were managed on average between 1 and 10 projects per year (Fig. 3).

How many projects your organization runs on average per year?

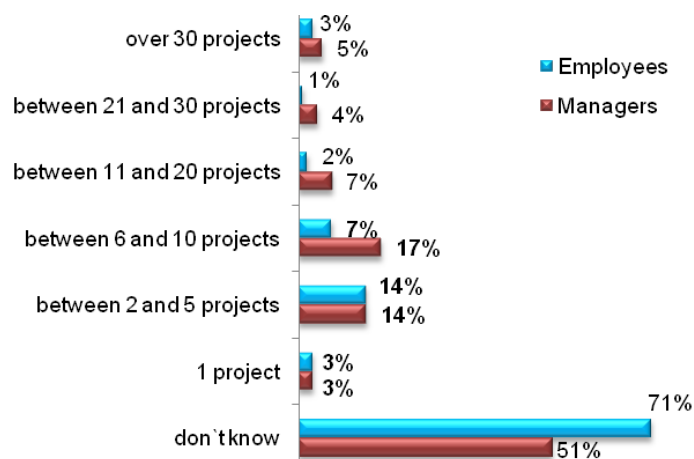


Fig. 3. The projects undertaken in organizations within one year, according to respondents

Source: authorial results

In the analyzed organizations, the majority of respondents, both managers and employees, consider that are enough encouraged actions of project organizing. This

is very important because in this way the organization can adapt to changes in the environment, the project is known as a way of implementing change (Fig. 4.)

Do you think that in your organization actions of organizing projects are enough encouraged?

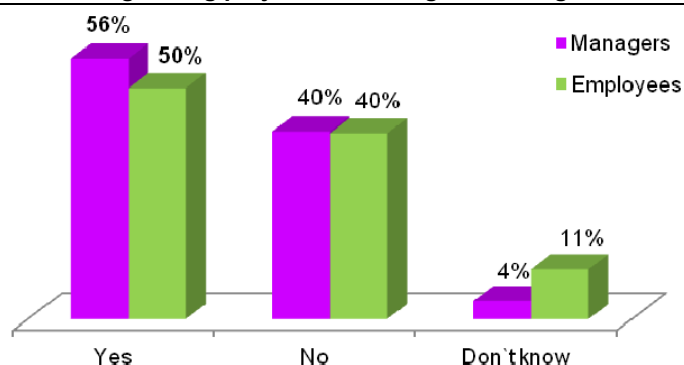


Fig. 4. Encouraging organizing projects actions in organizations, according to respondents

Source: authorial results

According to the research, in organizations there is a significant share of people who attended training courses in project management, over 50% of all personnel (Fig. 5).

Are there trained personnel about project management in your organization?

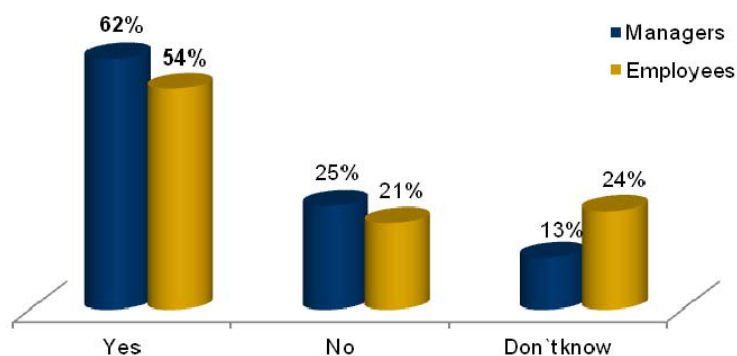


Fig. 5. The share of trained personnel in project management, according to respondents

Source: authorial results

From all managers interviewed, 75% of them were involved at least in one project and from all employees, only 41% of them were part of a project team as a member (Fig. 6).

Have you been part of a project team so far?

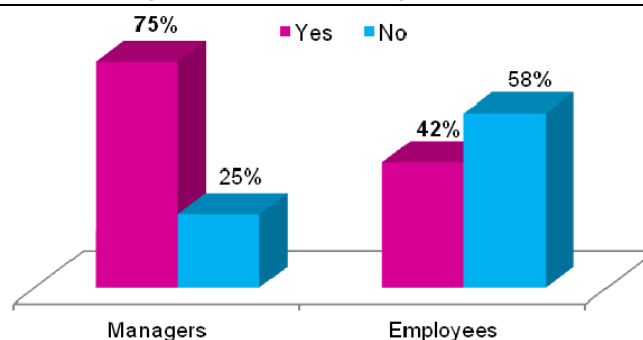


Fig. 6. The share of respondents that were part of a project team

Source: authorial results

Knowing that a project implements an idea, a plan or a strategy, in respondents opinion either managers and

employees, the main reason that determined projects is *the necessity*, as the continuous need of organization to adapt

to the constantly changing environment in which it operates, and not only for survival but to achieve superior organizational goals regarding efficiency and effectiveness. The second factor that causes projects is *the opportunity*, as the favorable situation from the external environment

that managers must take advantage in order to achieve specific goals. The third place in the ranking of causes that are generating projects is *the management of the organization*, through ideas, plans, and strategies for implementing change in organization (Fig. 7).

Knowing that projects are change determinants, which do you think is the main reason that causes them?

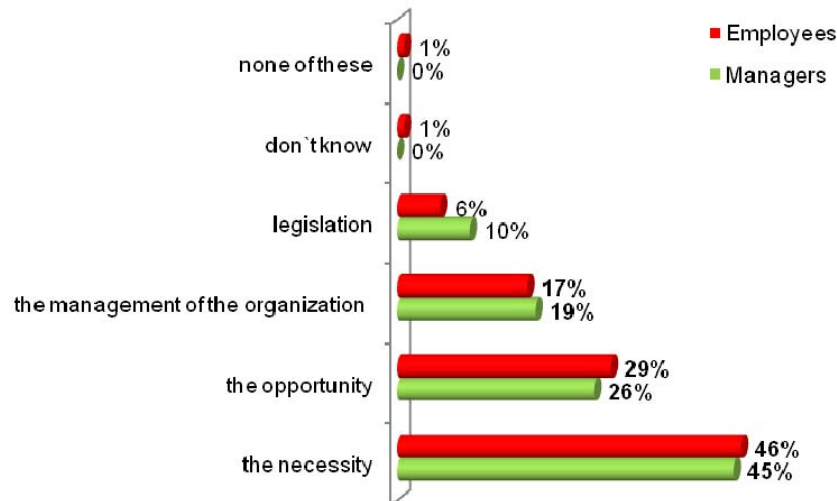


Fig. 7. Causes that generates projects in organizations, according to respondents

Source: authorial results

Knowing the specific methods and techniques of project management and the stages of implementing a project, the majority of respondents (over 80%) consider an indispensable factor the planning of all activities of the project from the very beginning of it, before it starts (Fig. 8).

When do you consider useful the detailed planning of the project activities?

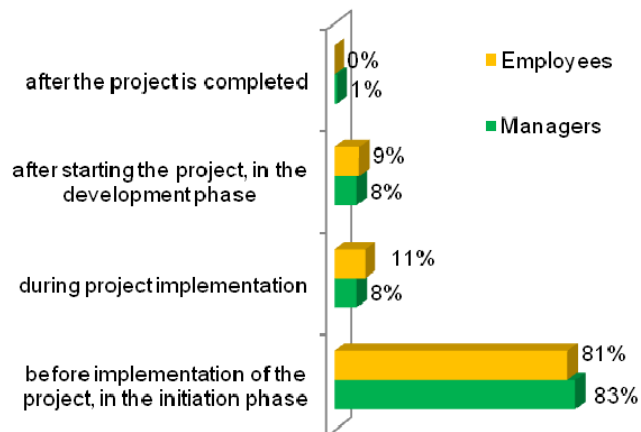


Fig. 8. The moment of detailed activities in a project, according to respondents

Source: authorial results

From all specific methods and techniques of project management, the most commonly used among Romanian organizations are: cause and effect diagram, provisional budget, brainstorming technique, SWOT analysis, decisional tree method and Gantt chart (Fig. 9).

Choose from the following methods, techniques and tools useful for planning, implementing and controlling of projects, the ones that apply to your organization.

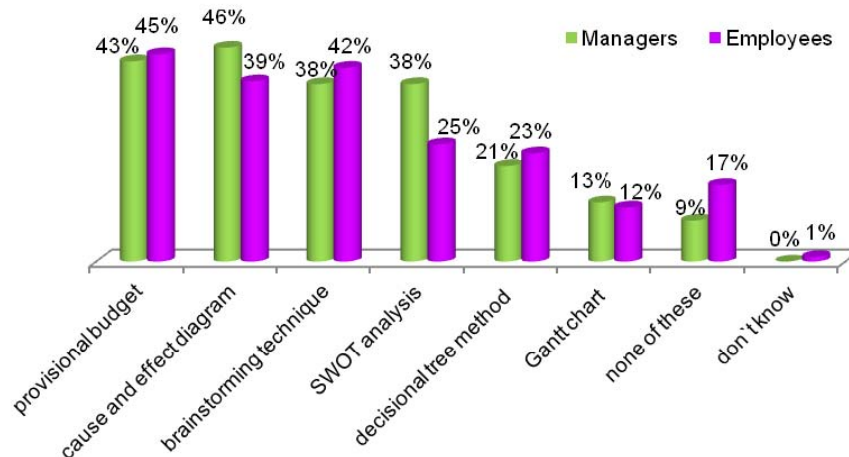


Fig. 9. Methods, techniques and tools used in organizations to manage projects, according to respondents

Source: authorial results

The main causes identified by respondents, either managers and employees that let to reduced use or even no use of specific methods of project management are: the lack of financial resources, the lack of employee's interest, the lack of plans and long-term strategies, the lack of

theoretical knowledge about project management, the lack of time for organizing projects because of the reduced number of employees in the organization and the lack of project management specialists in organization (Fig. 10).

Choose from the following list the main causes that lead to a reduced or even no use of specific project management methods in the process of implementing change in your organization.



Fig. 10. The causes that lead to a reduced or even no use of specific project management methods in organizations, according to respondents

Source: authorial results

Conclusion & Discussion

The purpose of the present article was to observe the use of projects in Romania and there were interviewed employees from Romanian organizations through an online research to notice their opinion about

operationalization and implementation of change in organizations where they work in.

To this point we can state that the majority of the interviewed managers and employees from this research consider that leaders are agents of change in organizations, and in order to determine change in organization leaders have

to consider the following steps as very important: preparing people to adapt the changes that will come, communicating the progress in the change process and then empowering people to implement change.

In the organizations where interviewed managers and employees work, on an average run between 1 and 10 projects per year, and the majority of respondents consider that organizing project actions are enough encouraged, fact that is very important for an organization in order to react promptly to the changes in the external environment, and because the project is one of the well-known method of implementing change in the organization.

Between interviewed respondents, over 50% of the personnel are trained in project management, 75% of managers were involved in at least one project and 41% of employees were part of a project team as a member. The most common used project management methods in Romanian organizations are cause and effect diagram, provisional budget, brainstorming technique, SWOT analysis, decisional tree method and Gantt chart

Although, the project management isn't used in Romanian organizations at its highest potential due to the lack of financial resources managers have to face with, the lack of employee's interest and this is generated by low interested manifested by managers to their employees and their needs. Then, another cause of reduced use of project management is the lack of plans and long-term strategies that should be given from the top management according to the direction in the next period of time that all personnel should be aware off, and another reason might be the lack

of time for organizing projects because of the reduced number of employees in the organization.

References

1. Androniceanu, A., Abăluță, O., Curteanu, D., Popescu, I., 2006, *Managementul proiectelor cu finanțare externă*, ed. a 2-a, Editura Universitară, București.
2. Carnal, C.A., (2007), *Managing change in organizations*, 5th ed., Harlow, Financial Times Prentice Hall.
3. Năstase, M., (2007), *Lideri, leadership și organizația bazată pe cunoștințe*, Editura ASE, București.
4. Nicolescu, O., Verboncu, I., 2007, *Managementul organizației*, Editura Economică, București.
5. Ogorean, C., Troancă, D., 2001, *Proiecte economice: managementul proiectelor – note de curs*, Editura ULBS, Sibiu.
6. Parry, K.W., Meindl, J.R., *Grounding Leadership Theory and Research: Issues, Perspectives and Methods*, Information Age Publishing Inc., Connecticut, 2002.
7. Văcar, A., Dumitrașcu, D.D., *Leadership – a key factor to a successful organization – part I*, Studies in Business and Economics, no.7.3, 2012.
8. Văcar, A., Miricescu, D., *Leadership – a key factor to a successful organization – part II*, Procedia Economics and Finance, volume 6, 2013, doi: 10.1016/S2212-5671(13)00159-7.
9. Văcar, A., *Project management – a tool for implementing change in organizations*, Studies in Business and Economics, no.8.2., 2013
10. Văcar, A., *Leadership – a necessity in projects*, Studies in Business and Economics, no.9.2., 2014.
11. Văcar, A., *The use of projects in generating change in organizations*, Bulletin Of Taras Shevchenko National University Of Kyiv – Economics, no.9(174), 2015, doi: 10.17721/1728-2667.2015/174-9/12.
12. Yukl, G., (2002), *Leadership in organizations*, fifth edition, Prentice-Hall Inc., New Jersey.

Надійшла до редколегії 20.05.16

Date of editorial approval 26.08.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

А. Вакар, канд. екон. наук, лектор
Університет "Лукиана Блага" Сібіу, Румунія

ЛІДЕРИ І ПРОЕКТИ – ПОШИРЕНІ ПРОБЛЕМИ

Ця стаття є невеликою частиною довгих емпіричних і практичних досліджень. Виходить з необхідності дотримування організаційних моделей і наслідків, як вони можуть генерувати очікувану поведінку від інших. В даний час проекти видаються сучасним способом ведення справ в організаціях через їх значні переваги. Стаття намагається представити спільні проблеми, між лідерами і проектами, обидва з яких є визначальними факторами для успіху організації.

Ключові слова: лідер, проект, зміна, менеджер, співробітник

А. Вакар, канд. екон. наук, лектор
Університет "Лукиана Блага" Сібіу, Румунія

ЛИДЕРЫ И ПРОЕКТЫ – РАСПРОСТРАНЕННАЯ ПРОБЛЕМА

Эта статья является небольшой частью долгих эмпирических и практических исследований. Исходит из необходимости соблюдения организационных моделей и последствий, как они могут генерировать ожидаемое поведение других. В настоящее время проекты представляются современным способом ведения дел в организациях за их значительные преимущества. Статья пытается представить общие проблемы, между лидерами и проектами, оба из которых являются определяющими факторами для успеха организации.

Ключевые слова: лидер, проект, изменение, менеджер, сотрудник

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 10(187): 48-51

JEL classification: C5, Q5

UDC 338.1

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/7>

POLICY PAPER

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

KNOWLEDGE-BASED MIGRATION AND MOBILITY: THE ECONOMIC 'GAMBLE' OF THE EASTERN NEIGHBOURHOOD

To what extent can the scientific migration and mobility, and remittances impact the economic development of the donor and recipient states? How significant are they as a resource for the enhancement of the Eastern Partnership? The policy brief provides the results of the quantitative assessment of the costs and benefits of "smart" labour migration in the Eastern Partnership (EaP) countries and proposes some policy recommendations to enhance the benefits stemming from knowledge-based migration and mobility flows. We received the proof of mutual causality between human development indicator of donor-state and most significant performance indicators of EaP migration in the EU ("smart mobility"). This means that HDI of a donor-state is flexible to the internal situation in the country, and so the positive effect of smart mobility and remittance inflows can be easily absorbed inside the EaP. The same we observed for gross national income of EaP donor-states. However, our approach does not provide the answer: what is exactly the effect or the result. The convergence effect of scientific migration in the EU and the Eastern Partnership region is considered on the ground of the calculative assessment. We considered "β-convergence" approach, stating that it occurs when the EaP mobility rate grows faster than the EU ones. As for σ-convergence, we defined it as a reduction of future rates of variation (inequality, differentiation) in the levels of migration of regions (countries). We can conclude that there is the convergence between the EU & EaP in the scientific migration in the years of the EaP initiation, but no results in the process of its fulfilment.

Keywords: Eastern Partnership; knowledge-base migration; European Union; correlation; mobility; assessment; convergence.

Introduction.

Migration's significance is increasing, especially in the European countries, being fostered and reinforced by the economic integration between the European countries through the emergence of supranational institutions such as the European Union (EU) and its neighbourhood programmes. In the EaP countries, the migration has an important role in facilitating the economic restructuring. It helps "old" jobs to be eliminated. Thus, the labour surplus is reduced, allowing for greater productivity of those workers remaining in the country, and, consequently, resulted in higher wages over time. There are a number of shortcomings in the current migration policy framework between the European Union and the countries of the Eastern Partnership (EaP). The process is far from satisfactory and leads to reduced benefits for both sending and receiving countries and the migrants themselves.

Approach to the migration: benefits and advantages evidence.

No doubted fact is that international migration can have a strong impact on the living standards of vast numbers of individuals and on the financial stability of countries. Yet the policy framework of migration and development remains relatively weak (Newland, 2013). The evidence supporting direct linkages between migration and development is not well known to policymakers, particularly (Barbone, et al. 2013). Sometimes migration is seen as a drain on a donor-country's human resources, rather than an opportunity for those who leave to become more productive and, if the circumstances are right, to contribute more to their countries of origin than if they had remained.

Quite obvious, that the migration has various impacts on the society as it creates flows of people, money, and knowledge between countries. The Bilateral Remittance Matrix 2012 (World Bank 2012), for instance, displays such financial impact and exhibits that the total amount of the worldwide inwards and outwards remittance in 2012 was approximately 529 billion USD. Such a monetary flow is an important financial source for the country with the weak economic power. It contributes to the reduction of poverty by bringing in capital to finance development, and to spread modern methods of production and better quality of life. The migration contributes to modernisation at a global scale. According to the UN data, the increase of migrants by 8% will provide global assets increase of 0.6% in the

poor countries. For rich countries, an increase in quantity by 1.8% will provide an increase in assets by 0.4% (UN, 2014). A CASE project entitled "Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partner Partnership Countries" declared the same correlation range approving the binding "migration – development" (Biavaschi & Zimmermann, 2013; Marchetti, et al., 2013).

Can the scientific migration and mobility impact the economic development of the donor and recipient states: literature review.

Approach to the migration itself is changing around the world. The UNESCO Science Report, *Towards 2030*, launched 10 November 2015 says that the science will play a key role in realizing Agenda 2030. The main body of the report focuses on *the scientific migration and mobility*. In search of effective growth strategy, the science is a new framework for the sustainable growth.

There is quite a large body of literature that tackles the complex encompassing such issues as international (scientific) migration, capital transfer (remittances), and economic development. Research into the policy and statistics concerned with the movement of educated people has quite a long and differentiated history. However, just a few papers on the topic of "scientific migration and mobility" (exactly) could be found in the research space of the EaP, but nothing that focuses on the link to the EU trends (Zhylynska, 2012). The notorious "brain drain/gain" (or the external scientific migration of university academics and students) is only part of the processes that relate to the scientific mobility. The titles given to the international scientific movement with the expertise and aptitudes are highly regarded and in demand around the world (Fahey and Kenway, 2010).

However, since the rise of the notion of the knowledge economy (the force of the innovations in the skilled hands of educated human capital), many states as well as the EU have developed policies that suit their specific geopolitical situation. Particularly, there launched EPAM – European NGO Platform for Asylum and Migration; The Eastern Partnership Panel on Migration and Asylum; the European Commission's flagship scientific mobility scheme (the Marie Curie Fellowship Scheme) etc. Much the EU-EaP government policy on the international mobility of the highly skilled arises from the research on migration, labour mobility and remittances. The target point is a national

© Kharlamova G., 2016

economic growth, competitiveness, growing regional interdependence and convergence.

Nevertheless, the current migration policy framework between the European Union and the countries of the Eastern Partnership is far from satisfactory and leads to reduced benefits for both sending and receiving countries (and the migrants themselves). Both the relevant literature and also various political trends suggest that there is a distinct need for the EU to determine the conditions necessary for the successful implementation of agreements and other measures that would regulate the relevant ever-spreading phenomenon of inter-European migration currently blocked. In this regard, it should be noted that several Eastern Partnership countries have been successful in concluding bilateral agreements with individual EU countries, while others seem to be still lagging behind. Fine examples of such agreement can be seen in the case of Belarus which has concluded agreements on the social security of migrants with Latvia and Lithuania or the significant bilateral treaties signed by Ukraine and Moldova with individual EU countries on matters such as labour conditions, social security payments and benefits, migrants' welfare and other matters.

In the EU member states, it is common for scientists being participants of scientific migration: the careers of doctorate-holders survey reveals that, on average, between 5% and 29% of citizens with a doctorate have gained research experience abroad for three months or longer in the past 10 years (UNESCO Science Report, 2015). However, most scientific migrants from the Eastern Partnership countries are temporary migrants in the sense that they continue to belong to a household in their home country, even if they work abroad for a long time (CASE project, 2011).

Results: what did we learn?

Before coming to the methodology the obvious issue is to settle definitions and determinants. However, there is still no universal term for the scientific mobility and its exact determinants. The *scientific migration* is something conceptually different from the scientific knowledge transfer and diffusion of science. It is mostly a movement of scientists from the peripheries towards scientific centres for conducting research and any other scientific activity. Mainly it is initiated not by the migrants itself, but by available abilities, programmes in the recipient state. Thus, the scientific migration and mobility should be distinguished as not-spontaneous, mostly forced, regulated.

When we talk about the scientific mobility, mostly we mean academic mobility referring to students and teachers in higher education moving to another institution inside or outside their own country to study or teach for a limited time.

The scientific migration engages two key concepts (Ackers, 2005):

- (1) the concept of skill or knowledge;
- (2) the concept of migration itself.

Agreeing with ImpactE Literature Review and Ackers L., analysing the impact of scientific migration/mobility requires an understanding of who is moving (and the quality of their skills) and the nature of their migration. This might include consideration of the direction of flows; their frequency, duration, and permanency; and the propensity to return. In order to evaluate the impact of these processes on the

EU-EaP region and develop appropriate policy responses, we need to examine the relationship between the scientific mobility (the transfer of knowledge) and the regional development indicators. This lead to the following question: *what variables to use for the scientific migration/mobility assessment and its impact.*

The following factors and determinants of scientific migration could be considered: scientific knowledge of particular migrant (remains as internal, implicit factor); collaboration network; co-authorship; remittances received. In our research, we took the Human Development Index (HDI) as the main dependent variable. HDI measures the national achievements in human development based on three essential components of the human life: a long and healthy life, access to knowledge and a decent standard of living (according to UNDP classification).

In the same vein with change in HDI, we use GNI (formerly GNP) – the sum of value added by all resident producers plus any product taxes (less subsidies) not included in the valuation of output plus net receipts of primary income (compensation of employees and property income) from abroad (according to UNICEF definitions) – as an alternative dependent variable to measure the impact of scientific mobility only on economic development.

As well, having in mind the convergence approach in economics (also at times known as the catching-up effect), – the hypothesis that poorer economies' per capita incomes will tend to grow at faster rates than richer economies (according Wikipedia), – we consider to adapt it for the so called "*scientific migration convergence*". Therefore, we assume the reduction in the dispersion of levels of migration determinants (mostly with tertiary education) across economies. Thus, we consider " β -convergence" approach stating that it occurs when the EaP mobility rate grows faster than the EU ones. As for σ -convergence, we define it as a reduction of future rates of variation (inequality, differentiation) in the levels of migration of regions (countries). Not only rates of variation can be used, but as well the variance or standard deviation. The most informative indicator is the rate of variation, for the reason that it does not depend on the dimension and scale of variables. Variance and standard deviation are impractical to use in the presence of inflation (Young et al, 2008). By means of such tools and approach, we attempt to check *the existence of a scientific convergence phenomenon for the inherent dynamics of the EU and the EaP connected with scientific migration and its spillovers / determinants.*

For particular sound results, the Granger approach helped us to understand what is the main indicator and what factor can cause. Implementation of Granger causality test provided us with such resulting claims (at the appropriate level of F-stat): we cannot reject the hypothesis that all performance indicators does not Granger cause HDI of donor-state and we do not reject the hypothesis that HDI does not Granger cause the indicators (for all analysed indicators). Therefore, it appears that Granger causality runs two-ways for Human development indicator of donor-state and most significant performance indicators of EaP migration ("smart mobility") in the EU. This means that HDI is flexible to the internal situation in the country, and the positive effect of smart mobility and remittance inflows can be easily absorbed inside the EaP. The same we observed for GNI. Note, Granger causality does not provide the answer: what is exactly the effect or the result.

On the base of correlation analyses, we received that the interconnection of HDI in the EaP and all analysed variables for the EU have a sound negative correlation, thus increasing these indicators' level in the EU would decrease the level of HDI in the donor-EaP-state. We could assume that the reason is in the rapid increasing of migration to the EU in the considered retrospective time period. As well, we received that remittances are in exceptionally low correlation with development variables in the donor-EaP-states. Having statistic prove of significance of the results we as well

received a control variable (international collaboration) tightly connected with International migrant stock (% of population) (directly), but still in low correlation with other analysed variables for the EaP-EU.

Used calculative approach provides the conclusion that the largest impact on the donor-development has the level of expenditures on the research in the recipient, that proves the hypothesis of Diaspora impact, science-centers attraction capacity and involving best practices during "smart" mobility. As to remittances, the impact of inflows in the EU is high, as in donor state, however quite obviously it is opposite. However, the elasticity mostly is not crucial as lower than 1. As to migration variables, we witness positive and high elasticity. As to GNI, we received mostly same results.

We can conclude that there is the convergence between the EU & EaP in the scientific migration in the years of the EaP initiation, but no results in the process of its fulfilment. Although, the asymmetry shows how much data is distributed asymmetrically with respect to the normal distribution: having $A > 0$ in the period we conclude that much of the data has a value greater than the average over the EaP+EU. However, convergence seen in the EU in the first years of the Union, dramatically failed in the years of the EU enlargement in the aspect of analysed the scientific migration spillovers determinants latter mentioned, and the first EaP years had real potential to converge the region to the EU but failed in following years.

Conclusion and Recommendations.

Widely known, that the mobility of scientists is a social and anthropological phenomenon that encourages scientific growth and spread of knowledge. At any rate, it can support further technical and innovative development of the state. The scientific activities of migrants have a colossal potential for the development of economic, political and social processes of the modern EU and, of course, in the states of their origin. The challenge is only in creating an optimal balance between emigration and immigration of scientists in the EU-EaP economies: for the EaP not having the "brain drain", for the EU – to launch an effective policy to absorb the potential of the scientific migrants' capacity ("brain gain").

This policy brief is an attempt to generate new insights pertaining to the international scientific mobility that marks the relationship between the Eastern Partnership Countries and the EU as a whole. The proposed assignment can also boost the following development of strategies and game policies so as to turn the brain-power (i.e., scientists) into main stakeholders of the economic and democratic development process in the state of the origin of these scientists.

The impact of the international mobility on the economic characteristics of the scientific and educational systems is still poorly understood. The research done is targeted to support well-grounded opinions for increased knowledge – based mobility between the EaP and the EU. Applying the sound calculative approach, we claim that there is the convergence between the EU & EaP in the scientific migration in the years of the EaP initiation, but no results in the process of its fulfilment. Thus, the started initiatives and policies seems to be not efficient for EU-EaP interrelations. As well, the role of remittances of scientific migrants/mobility is still low for EU-EaP case. Despite the internal potential of our approach, to provide the answer: *does the scientific migration/mobility have a sound impact on the donor/recipient's development?* – for the considered time of EaP history, we still have no enough evidence to state this.

It is widely known that the benefit to the donor country may consist of the development of contacts with the

scientific Diaspora. We did not receive opposite, but as well did not statistically prove this.

The European Union faces growing skill shortages in its labour markets, mainly as a consequence of adverse demographic trends in Europe. Developing measures to allow the enhancement of scientific cooperation and mobility of researchers so as to contribute to enhanced understanding between the EU and the EaP countries in the area of scientific and technological sustainable development should become the core of EU policies. This will also better regulate the participation of scientific migration community in the political process of their countries of origin.

For the EaP country we can recommend:

- The adoption of a scientific migration lens in all aspects of public policies that affect migration and its outcomes, through explicit incorporation of scientific migration issues in national macroeconomic and educational strategies as well as sectoral action plans (special banking projects, competition bursting, etc). Support for macroeconomic development projects that aim at sustainable development and connection to EU policies and standards in EaP;

- The adoption of a strategic vision for labour migration (mostly educated migrants), and eventually the designation of a single national entity to coordinate and facilitate "brain" labour migration strategies and mobility of researchers.

- To include scientific migration policy while developing national educational paradigm and legal issues: considering EaP universities as global players, simultaneously increasingly develop the science as the policy interface in EU-EaP. In the nutshell, tracking trends in the scientific migration and mobility could support the assessment of the EU-EaP policy success and future sustainable development.

To understand the relationship between highly skilled (educated) scientific migration and the transfer of knowledge within the European Union through conceptualization the phenomenon and then developing of the appropriate operational tools our recommendations for the EU could be following:

- The adoption of a visa-free travel regime for scientists/researchers/ academia;

- Development of special financial policy in the aspect of involvement migrant remittances in cross-border regions;

- Enhancement of complementary migrant integration policies, including skill transferability, scientific cooperation, recognition of social rights, reduction of informational gaps, management of public opinion and involvement of relevant stakeholders. In the context of the Scientific Mobility Partnerships, The EU should encourage member countries to launch some pilot programs specifically targeted for the EaP nationals to access to the EU labour market.

References

1. Ackers, L. (2005). Moving people and knowledge: Scientific mobility in the European Union¹. *International migration*, 43(5), 99-131.
2. Barbone, L., Bonch-Osmolovskiy, M., & Luecke, M. (2013). Labour Migration from the Eastern Partnership Countries: Evolution and Policy Options for Better Outcomes.
3. Biavaschi, C., & Zimmermann, K. F. (2013). *Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partnership Countries: Country Study on Germany* (No. 72). Institute for the Study of Labor (IZA).
4. Boyer, C. B. (1968). *A history of Mathematics* John Wiley & Sons. Inc New York, London, Sydney.
5. CASE project entitled "Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partner Partnership Countries" for the European Commission (Contract No. 2011/270-312, tender procedure Europe Aid/130215/C/SER/Multi), available at: <https://www.scribd.com/document/158034644/Labour-Migration-From-the-Eastern-Partnership-Countries-Evolution-and-Policy-Options-for-Better-Outcomes> (accessed 24 august 2016).

6. Fahey, J., & Kenway, J. (2010). International academic mobility: problematic and possible paradigms. *Discourse: Studies in the cultural politics of education*, 31(5), 563-575.
7. ImpactE Literature Review. January 2014 Version 1. http://www.impacte.eu/system/files/%5Bsite%3Acurrent-group%5D/impacte_literature_review_2014_version_one.pdf
8. Newland, K. (2013). What we know about migration and development. *Migration Policy Institute Policy Brief*.
9. Marchetti, S., Piazzalunga, D., & Venturini, A. (2013). Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partnership Countries Country Study: Italy.
10. UNDP, available at: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (accessed 10 April 2016).
11. UNESCO Science Report, *Towards 2030*, launched 10 November 2015, available at: http://en.unesco.org/unesco_science_report (accessed 20 August 2016).

12. Wikipedia. [https://en.wikipedia.org/wiki/Convergence_\(economics\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Convergence_(economics))
13. World Bank (2012), available at: [http://siteresources.worldbank.org/.../RemittancesData_January12\(Public\).xls](http://siteresources.worldbank.org/.../RemittancesData_January12(Public).xls) (accessed 10 April 2016).
14. Young, A. T., Higgins, M. J., & Levy, D. (2008). Sigma convergence versus beta convergence: Evidence from US county-level data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(5), 1083-1093.
15. Жилінська, О. І. (2012). Економічні аспекти міжнародної мобільності наукових кадрів. *Наука та наукознавство*, (2), 62-72.

Надійшла до редколегії 10.10.16

Date of editorial approval 20.10.16

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Г. Харламова, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

МИГРАЦИЯ ТА МОБИЛЬНОСТЬ ЗАСНОВАНІ НА ЗНАННЯХ: ЕКОНОМІЧНА АВАНТЮРА ДЛЯ СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА

Якою мірою наукова міграція та мобільність, а також грошові перекази впливають на економічний розвиток держав, донора і реципієнта? Наскільки істотні ці міграційні потоки в якості ресурсу для зміцнення Східного партнерства? Стаття представляє результати кількісної оцінки витрат і вигод від "розумної" трудової міграції в країнах Східного партнерства і пропонує деякі рекомендації з питань політики в цілях підвищення вигод, що випливають із заснованої на знаннях міграції та мобільності. Ми отримали доказ взаємної причинності між індикатором людського розвитку донора-держави і найбільш значущих показників ефективності міграції з Східного партнерства в ЄС ("розумної мобільності"). Це означає, що ІРЛП держави-донора є гнучким до внутрішньої ситуації в країні, і тому позитивний ефект від припливу смарт-мобільності і переказу грошових коштів може бути легко поглиненим усередині Східного партнерства. Те ж саме ми спостерігали для впливу валового національного доходу країн-донорів Східного партнерства. Проте, наш підхід не дає відповіді: що саме є ефектом, а що – результатом. Ефект конвергенції наукової міграції в ЄС і регіону Східного партнерства розглядається на підставі кількісної. Ми розглянули "β-конвергенцію", вважаючи, що це відбувається, коли швидкість міграції з Східного партнерства зростає швидше, ніж з ЄС. Що стосується σ-конвергенції, ми визначили її як скорочення майбутніх темпів зміни (нерівність, диференціації) в рівнях міграції з регіонів (країн). Ми можемо зробити висновок, що в науковій міграції зближення між ЄС та країнами Східного партнерства відбулося в роки започаткування Східного партнерства, але нема жодного поштовху в процесі його виконання.

Ключові слова: Східне партнерство; смарт-міграція; Європейський Союз; кореляція; мобільність; оцінка; конвергенція.

Г. Харламова, канд. екон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

МИГРАЦИЯ И МОБИЛЬНОСТЬ ОСНОВАННЫЕ НА ЗНАНИЯХ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АВАНТЮРА ДЛЯ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

Насколько научная миграция и мобильность, а также денежные переводы влияют на экономическое развитие государств, донора и реципиента? Насколько существенны эти миграционные потоки в качестве ресурса для укрепления Восточного партнерства? Статья представляет результаты количественной оценки затрат и выгод от "умной" трудовой миграции в странах Восточного партнерства и предлагает некоторые рекомендации по вопросам политики в целях повышения выгод, вытекающих из основанной на знаниях миграции и мобильности. Мы получили доказательство взаимной причинности между индикатором человеческого развития донора-государства и наиболее значимых показателей эффективности миграции с Восточного партнерства в ЕС ("разумной мобильности"). Это означает, что ИРЛП государства-донора является гибким к внутренней ситуации в стране, и поэтому положительный эффект от притока смарт-мобильности и перевода денежных средств может быть легко поглощенным внутри Восточного партнерства. То же самое мы наблюдали для влияния валового национального дохода стран-доноров Восточного партнерства. Однако, наш подход не дает ответа: что именно является эффектом, а что – результатом. Эффект конвергенции научной миграции в ЕС из региона Восточного партнерства рассматривается на основании количественной оценки. Мы рассмотрели "β-конвергенцию", – когда скорость миграции из Восточного партнерства растет быстрее, чем в ЕС. Что касается σ-конвергенции, мы получили результат – сокращение темпов изменения (неравенство, дифференциации) в уровнях миграции из регионов (стран). Мы можем сделать вывод, что в научной миграции сближение между ЕС и странами Восточного партнерства состоялось в годы начала Восточного партнерства, но нет ни одного сдвига в процессе его выполнения.

Ключевые слова: Восточное партнерство; смарт-миграция; Европейский Союз; корреляция; мобильность; оценка; конвергенция.

EXTENDED ABSTRACT IN ENGLISH AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

S. Naumenkova, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
S. Mishchenko, Doctor of Sciences (Economics), Associated Professor
University of Banking, Kyiv, Ukraine,
E. Tishchenko, economist, project manager, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1>
p. 6-17

THE FINANCIAL TOOLS FOR COVER POLITICAL RISKS IN PROJECT FINANCE

This article examines the risk-mitigation in public-private partnership. Today Ukraine is ranked as "CRT-5 country" and has high levels of economic and political risk. Political risk grows steadily because of financial and political instability in Ukraine. We conclude that investors continue to rank political risk as a key obstacle to long-term investing. The tools for cover many types of political risks such as war, terrorism, civil disturbance, breach of contract, export or operating license cancellation, currency inconvertibility and transfer restriction, change of laws and regulations etc. are described by authors. We focus on the advantages of World Bank Group Guarantee products. The guarantee instruments of the three WBG institutions for cover political risks under different circumstances are the most suitable for public-private partnership in Ukraine. In this article the political risk-mitigation with IBRD Partial Risk Guarantee put forward by authors for PPP projects in Ukraine.

1. About Public-Private Partnerships. – URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/about-public-private-partnerships>
2. Delmon J. Public-Private Partnership in Infrastructure / J. Delmon. – World Bank, 2010. – 154 c.
3. OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. – URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/oecd-principles-for-public-governance-of-public-private-partnerships.htm>
4. On State-Private Partnership. Law of Ukraine on July 1, 2010 № 2404-VI. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
5. Tkachenko I.N. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo / I.N. Tkachenko. – M.: Jurajt, 2016. – 188 s.
6. Cabinet of Ministers of Ukraine; Resolution, Procedure on April 11, 2011 № 384. – URL: <http://www.iportal.rada.gov.ua>
7. Cabinet of Ministers of Ukraine; Resolution, Procedure on February 16, 2011 № 232. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%EF>
8. Braterskij M.V. 'Ekonomichekieskie instrumenty vneshnej politiki i politicheskie riski / M.V. Braterskij. – M.: Izd. dom Gos. un-ta – Vysshej shkoly 'ekonomiki, 2010. – 231 s.
9. Naumenkova S. Macropprudential Instruments in Financial Stability Mechanism / S. Naumenkova, V. Mishchenko // Finance of Ukraine. 2015, 10(239), pp. 53 – 76. – URL: http://fu.minfin.gov.ua/docs/FU_15_10_053_uk.pdf
10. Mischenko V. Methodological Fundamentals for the Implementation of Macropprudential Regulation and Supervision / V. Mischenko, Krylova H. // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2011. – №3. – P. 12-15 – URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73123>
11. Mishchenko S. Combining the Functions of Strategic Development and Crisis Management in Central Banking // S. Mischenko, V. Mischenko // Actual Problems of Economics, №2(176), 2016. – P. 266 -272.
12. Naumenkova S. BASEL I, II, III: The Development of Approaches for Strengthening of Prudential Framework / S. Naumenkova // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015, №12(177), pp. 39-48. – URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/177_5-1.pdf. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/177-12/5>
13. Glossary of Terms Used in the Political Risk Insurance Industry – URL: https://www.miga.org/Documents/Glossary_of_Terms_Used_in_the_Political_Risk_Insurance_Industry.pdf
14. Petrenko I.I. Politichni riziki: zmist ta osoblivosti prognozuvannja / I.I. Petrenko // Suchasna ukraïns'ka politika. – K., 2010. – Vip. 19. – S.211-222.
15. Risk Map Report 2016. – Control Risks Group Limited. – URL: <https://www.controlrisks.com>
16. Podkolzina I.A. Problemy definitsii i otsenki politicheskogo riska v zarubezhnyh issledovanijah / I. Podkolzina. – URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/polit_risk.shtml
17. World Investment and Political Risk – 2013. MIGA, World Bank Group.- DOI: 10.1596/978-1-4648-0039-9
18. The World Bank Group Guarantee Instruments 1990–2007. An Independent Evaluation. – Washington. – The World Bank, 2009. – 115 p. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2627>. DOI: 10.1596/978-0-8213-7679-9
19. Investment Guarantee Guide. Multilateral Investment Guarantee Agency. World Bank Group. – URL: https://www.miga.org/documents/IGG_English_final.pdf
20. Transformation through Infrastructure: Issues and Concept Note. – World Bank Group, CODE2011-0030/1, June 15, 2011. – URL: http://siteresources.worldbank.org/INTSDNET/Images/5944693-1241627660763/Infrastructure_Concept_Note.pdf
21. MIGA's Non-Honoring of Sovereign Financial Obligations Product. Multilateral Investment Guarantee Agency. World Bank Group. March, 2012. – URL: <https://www.miga.org/investment-guarantee>
22. <https://www.euromoneycountryrisk.com>
23. Weltman J. Country risk: Why betting on Ukraine is for the fortuitous or foolhardy. – URL: <http://www.euromoney.com/Article/3478104/Category/10402/ChannelPage/0/Country-risk-Why-betting-on-Ukraine-is-for-the-fortuitous-or-foolhardy.html?copyrightInfo=true©rightInfo=true>
24. AMB Country Risk Report. – 2016, 24 August – URL: www.ambest.com/terms.

25. Naumenkova S. Features of Assessment of the Public-Private Partnership Efficiency: Foreign Experience and Ukrainian Practice // S. Naumenkova, I. Ovsiannikova // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2013, №134, pp. 47-51 – URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/134_13.pdf
DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/134-1/13>

26. Naumenkova S. Financing of the Public-Private Partnership' Projects / S. Naumenkova, I. Ovsiannikova // Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki_ Zbirnik naukovih prac. – URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2015_30/zb30_06.pdf

27. Instrument institutsional'noï rozbudovi Twinning. – URL: <http://www.nerc.gov.ua/?id=4680>

R. Serbu, PhD in Economics, Associate professor
"Lucian Blaga" University of Sibiu, Sibiu Romania
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/2>
p. 18-20

AN APPROACH TO SELF- AND CO-REGULATION OF ELECTRONIC COMMERCE IN BUILDING TRUST OVER THE INTERNET

The goal of this paper is to highlights some thoughts about regulation and self-regulation for e-commerce, to present cases and the importance of co- and self-regulation in e-commerce. There are a couple of question that rise in this area and we will try to answer with this paper: What are the benefits and disadvantages of self- and co-regulation, how can online industry be a cause and effect for self and co-regulation, should our web portal and search engines be a subject to any kind of regulation, what is the impact of the Internet and self and co-regulation on the e-commerce.

1. (ECE/TRADE/277). [RECOMMENDATION No. 32, first edition, adopted by seventh session of the United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT), Geneva, March 2001. ECE/TRADE/277.

2. Cullins, Ashley, (2016) Cullins, Music Industry A-Listers Call on Congress to Reform Copyright Act Hollywood Reporter. April 5, 2016.

3. European Commission, (2014), E.C., Directorate-General for Communications Networks, Content and Technology 04.03.2014 Potential areas for self-regulation and co-regulation initiatives in e-commerce and retail memo for the community of practice for better self- and co-regulation., 2014.

4. Fromholz, J. M. (2000). The European data privacy directive. Berkeley Technology Law Journal, 15, 461 – 484.

5. Mark S. Ackerman and Donald T. Davis, Jr., Privacy and Security Issues in E-Commerce, New Economy Handbook (Jones, ed.), 2003

6. Official Journal C 321, (2003), Interinstitutional agreement on better law-making, Official Journal C 321, 31/12/2003 P. 0003 <http://www.copyright.gov/legislation/dmca.pdf>

7. Pike & Fischer, (2003), Pike & Fischer Inc., The Digital Millennium Copyright Act: Text, History, and Case-law, 2003 p. 5.

8. Sorin Borza, Razvan Serbu, Bogdan Marza, Bio-Eco-Analysis for Risk Factors using GIS Software, International Journal of Computers, Communications & Control (IJCCC) 8(2):304-311 · April 2013, DOI: 10.15837/ijccc.2013.2.310

9. United State Code. Title 17, (2010), United States Code (2010) Title 17 CHAPTER 5, Copyright infringement and remedies, Sec. 506 – Criminal offenses

J. Nakonechna, PhD in Economics, Associate Professor,
L. Demydenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/3>
p. 20-27

OPENNES AND TRANSPARENCY OF STATE AND LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

This article is devoted the method of calculating the Open Budget Index, which established by the international organization "International Budget Partnership". This article reveals the procedure of disclosure of budget documents that affects the ranking of countries within the open budget index. Determined are the Directions for improved index transparency of public finance in Ukraine. Electronic procurement in Ukraine became mandatory on April 1, 2016 for central executive authorities – ministries, state committees, departments and commissions. On August 1, 2016 implementation of the law "On state purchases" is mandatory for all public companies. Described as well is the first results of the electronic public procurement system "Prozorro".

1. Demydenko L., Nakonechna Yu. (2015), Fiscal decentralization: German experience and Ukrainian realities, Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2 (167): 49-54 <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/8>

2. Radionov, Y. D., (2013), The transparency of the budget system – guarantees its performance. Investments: practice and experience, № 14. C. 14-21. [In Ukrainian]

3. Tikhomirova E.B. Transparency Budget of Ukraine: methodology for assessing the US State Department and the International Budget Partnership. Available at: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5140/3/2502-9111-1-PB.pdf>

4. EU Budget Support to Ukraine (2014), Under the general editorship of Natalia Starostenko authors Starostenko Natalia, Elena Saenko, Victoria Kolosova, Natalia Slynko. – K.: PE Moskalenko OM, 60 p.

5. Gasanov S., Kudryashov V., Balakin R. (2015), Foreign experience transparency in fiscal operations and its use in Ukraine. Finance of Ukraine, No11. – P. 22-40.

6. The International Budget Partnership (IBP) Open budgets. Available at: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBI2012-Report-Russian.pdf>

7. The International Budget Partnership (IBP) Available at: <http://www.internationalbudget.org/opening-budgets/open-budget-initiative/open-budget-survey/country-info/?country=ua>
8. Law of Ukraine "On the open use of public funds" from 11.02.2015 number 183-VIII // Voice of Ukraine 12.03.2015.- № 44 // The Verkhovna Rada of Ukraine [site]. – Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/183-198>.
9. Number of institutions and organizations included in the Unified Register of spending units and recipients of budget funds. The official website of the State Treasury Service of Ukraine – Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>
10. Economic Statistics / Public finances, taxes and public sector. Public procurement in Ukraine. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. The share of shadow purchases of state-owned enterprises has tripled. Analytics. Center for Political Studies and Analysis. Available at: http://www.cpsa.org.ua/analitika/chastka_tinovih_zakupivel_derzhpidpriemstv_zrosla_vtrichi_
12. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Available at: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=aacbdccf-e61e-4f51-9914-fd61395efef&title=MinekonomroztvitkuZaklikaMistsevuVladuVikorisovuvatiSistemuProzorroNaDoporogovikhZakupivliakh>
13. As "Prozorro" (information system) struggles with dishonest tenders in public procurement / PaySpace Magazine – Available at: <http://psm7.com/news/borba-s-nechestnymi-tenderami-pri-goszakupkax-vykhodit-na-novyj-uroven.html>
14. Bogolub T. Budgetary system of Ukraine: a new reality and global challenges/ / Economic Annals-XXI (2016), 156(1-2), 41-43. DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V156-0009>

N. Skopenko, Doctor of Sciences (Economic), Professor
National university of food technologies, Kyiv, Ukraine,
N. Andreiuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/4>
p. 27-34

ANALYSIS OF RISK FACTORS AT THE STAGE OF THE PRODUCT LIFE CYCLE

The article outlines and summarizes the risks of enterprises at different stages of product life cycle. A diagnose and assess of risks according to the main stages of the product development are offered: research and development stage, output of product on the market or the implementation stage, the stage of growth or development, maturity or competitiveness stages and market stabilization, the stage of decline of the market. Groups of factors that shape the economic risks at different stages of the product life cycle, by the possible negative consequences of their impact are formulated. To reduce the probable losses of the company and a reasonable assortment portfolio formation generalized classification of risks that are typical for any company is proposed. This classification, diagnosis and risk assessment at every stage of the product life cycle will make effective management decisions according to which of the stages should the production of goods starts, and the stage on which should competition to ensure strategic position on the market starts.

1. Bilovodska, O.A. (2010) Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv. Sumy: Universytetska knyha.
2. Vitlinskiy, V.V., Velykoivanenko, P.I. (2004) Ryzkolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi. K.: KNEU.
3. Taraniuk, L.M. (red). (2010) Ekonomichne obgruntuvannia reinzhynirynhu biznes-protsesiv vyrobnychkykh pidpriemstv. Sumy: VPP "Mriia-1" TOV.
4. Yliashenko, S.N. (2001) Sovershenstvovanye podkhodov k otsenke ryska proektov ynnovatsyonnoho razvytyia. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomika*, 6–7, pp. 100–104.
5. Illiashenko, S.M. (2011) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady innovatsiynoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv. Sumy: Sumskiy derzhavnyi universytet.
6. Illiashenko S.M. (2009) Rol i zavdannia marketynhu innovatsii na etapakh innovatsiynoho i zhyttievoho tsykladu tovaru. *Marketynh: teoriia i praktyka*, 15, pp. 156-167.
7. Denysenko, M.P., Mykhailova, L.I. (red). Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid. Sumy: VTD "Universytetska knyha".
8. Illiashenko, S.M. (red). (2010) Marketynh. Menedzhment. Innovatsii. Sumy: TOV "TD "Papyrus".
9. Bilovodska, O.A. (red) (2012) Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiynym rozvytkom. Sumy: Universytetska knyha.
10. Moskvyn, V.A. (2004) Upravlenye ryskamy pry realizatsyy ynvestytsyonnykh proektov. M.: Fynansy y statystyka.
11. Skopenko, N.S., Andreiuk, N.V. (2013) Teoretyko-metodychni pidkhody do vyznachennia ryzyku intehratsiinoi vzaiemodii. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T.Shevchenka. Ekonomika*, 151, pp. 40-43. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/151-10/9>
12. Starostina, A.O., Kravchenko V.A. (2009) Upravlinnia ryzykamy v ekonomitsi: suchasnyi stan ta intehrалnyi pidkhid. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, 2. Access mode: http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Kravchenko_209.htm.
13. Tiulenieva, Iu.V. (2013) Intehratsiyni pidkhid vyznachennia ryzykiv pidpriemstva. *Efektivna ekonomika*, 1. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1716>.
14. Shapkyn, A.S. (2004) Ekonomycheskye y fynansovyе rysky. Otsenka, upravlenye, portfel ynvestytsyi. M: Yzdatelsko-torhovaia korporatsiia "Dashkov y K0".
15. Lobanov, A.A., Chuhunov, A.V. (red) (2010) Entsyklopediia fynansovoho rysk-menedzhmenta. M.: Alpyna Pablysher.

S. Burnete, PhD in Economics, Professor
 "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania
 DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/5>
 p. 34-41

MIGRANTS' REMITTANCES: ECONOMIC LIFELINE BUT FRAGILE SUPPORT FOR DEVELOPING COUNTRIES. THE CASE OF BELARUS, MOLDOVA AND UKRAINE (A MACROECONOMIC PERSPECTIVE)

Today's economic development on a global scale is highly dependent on the free movement of factors of production across national borders in search of highest return in case of capital, highest compensation in case of technological and managerial capabilities, biggest pay envelope, in case of physical labor and so on. Although the latter has long been hampered from moving owing, on the one hand, to deterrence policies pursued by home countries' governments, and on the other hand, to barriers erected against immigration by host countries, legions of workers of various skills and abilities managed to shift to developed countries in order to find better-paid jobs. People heading for the West generally succeeded in saving significant shares of their earnings, which they would send to their families at home.

The paper contains a comparative analysis aimed at ascertaining the effects of remittances on the economies of three ex-Soviet countries: Belarus, Moldova and Ukraine.

1. Acosta P., Calderon C., Fajnzylber P., Lopez J.H. Do Remittances Lower Poverty Levels in Latin America? in Remittances and Development, lessons from Latin America, edited by P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez, The World Bank, 2008, pp. 87-133, access at: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf

2. Acosta P., Fajnzylber P., Lopez J.H. Remittances and Household Behavior, in Remittances and Development, lessons from Latin America, edited by P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez, The World Bank, 2008, pp. 133-171, access at: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf

3. Adams R.H., Page J. Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries? // World Development 2005 – vol.33, nr.10, pp.1645-1669, access at: http://www.ssric.org/workspace/images/crm/new_publication_3/7B42d282e0-4155-de11-afac-001cc477ec70%7D.pdf

4. Adams, H.R.Jr. 2006. Remittances, Poverty and Investment in Guatemala, in International Migration, Remittances, and the Brain Drain, C. Ozden and Schiff M. (eds.), A co-publication of the World Bank and Palgrave Macmillan, pp.53-81, access at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6929/339880rev.pdf?sequence=1>

5. Ballard R. Remittances and Economic Development in India and Pakistan, in Remittances, Development Impact and Future Prospects, Maimbo S.M. and Ratha D. (eds.), The World Bank, 2005 – pp. 103-119, access at: <https://issuu.com/world.bank.publications/docs/9780821357941>

6. Campbell, K., Jerzemowska, M. A Comparison of Corporate Rating Systems. In. Zarzecki, D.: Zarzadzanie Finansami. Tom II. Szczecin, Uniwersytet Szczecinski, 2002, p. 717 – 730.

7. Cohen J.H., Sirkeci I. 2012. Theoretical Appraisal: Understanding Remittances, in *Migration and Remittances during the Global Financial Crisis*, Sirkeci I., Cohen J.H., Ratha D. (eds.), The World Bank, pp.15-23

8. Banerjee A., Duflo E. Inequality and growth: what can the data say? NBER 2000 – WP 7793, access at: <http://www.nber.org/papers/w7793.pdf>

9. Chami, R., Fullenkamp C., Jahjah S. Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? , International Monetary Fund 2003 – Working Paper 03/189, access at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03189.pdf>

10. Chami R., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M., Montiel P. Macroeconomic Consequences of Remittances, International Monetary Fund 2008, Occasional Paper 259, access at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/259/op259.pdf>

11. Cohen J.H., Sirkeci I. Theoretical Appraisal: Understanding Remittances, in *Migration and Remittances during the Global Financial Crisis*, Sirkeci I., Cohen J.H., Ratha D. (eds.), The World Bank 2012, pp.15-23, access at: <https://issuu.com/world.bank.publications/docs/9780821388266>

12. Cooray A. Migrant remittances, financial sector development and the government ownership of banks: evidence from a group of non-OECD economies, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 2012 – vol.22, nr.4, pp.936-957, access at: <https://works.bepress.com/acooray/30/>

13. European Parliament. Policy Department. The Impacts of Remittances on Developing Countries 2014, access at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET\(2014\)433786_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET(2014)433786_EN.pdf)

14. Karagöz K. Workers' Remittances and Economic Growth: Evidence from Turkey, Journal of Yasar University, 2009 – 4 (13), access at: http://journal.yasar.edu.tr/wp-content/uploads/2012/05/no13_vol4_01_karagoz.pdf

15. Lianos T.P., Glytsos N.P. Remittances in Europe, in *Beyond Small Change, Making Migrant Remittances Count*, Terry D.F. and Wilson S.R. (eds.), Inter-American Development Bank, 2005 – pp.297-319, access at: https://issuu.com/idb_publications/docs/book_en_16598

15a. Maimbo S. M. and Ratha D. 2005. Remittances: An Overview in *Remittances, Development Impact and Future Prospects*, Maimbo S.M. and Ratha D. (eds.), The World Bank, pp.19-53, access at: <https://issuu.com/world.bank.publications/docs/9780821357941>

16. Martinez Peria M.S., Mascaro Y., Moizeszowicz F. Do remittances affect recipient countries' financial development? in Remittances and Development, lessons from Latin America, edited by P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez, The World Bank, 2008, pp.171-217, access at: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf

17. McKenzie D.J. Beyond remittances: the effects of migration on Mexican households, in International Migration, Remittances and the Brain Drain, Ozden C., Schiff M. (eds.), World Bank and Palgrave Macmillan 2006, access at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6929/339880rev.pdf?sequence=1>

18. Mishra P. Emigration and wages in source countries: evidence from Mexico. International Monetary Fund 2003, Working Paper/06/86, access at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0686.pdf>

19. Orrenius P.M., Zavodny M., Canas J., Coronado R. Do Remittances Boost Economic Development? Evidence from Mexican States, Federal Reserve Bank of Dallas, Research Department, 2010, Working paper 1007, access at: www.dallasfed.org/assets/documents/research/papers/2010/wp1007.pdf
20. Okodua H., Olayiwola W.K. Migrant Workers' Remittances and External Trade Balance in Sub-Sahara African Countries, International Journal of Economics and Finance, 2013 – Vol. 5, No. 3, access at: <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v5n3p134>
21. Ozden C., Schiff M. International Migration and Development, Overview, in International Migration, Remittances and the Brain Drain, World Bank and Palgrave Macmillan, 2006, access at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6929/339880rev.pdf?sequence=1>
22. Ratha D. and Mohapatra S. Increasing the Macroeconomic Impact of Remittances on Development, The World Bank, Development Prospects Group, 2007 access at: http://arche.depotoi.re/autoblogs/frglobalvoicesonlineorg_0e319138ab63237c2d2aeff84b4cb506d936eab8/media/82b00cf5.G8Berlin.pdf
23. Ratha D. The impact of remittances on economic growth and poverty reduction: executive summary, Migration Policy Institute, Policy Brief, nr. 8, Sept. 2013, file:///C:/Users/Sorin/Downloads/Remittances-PovertyReduction.pdf
24. Stratan, A., Chistruga M., Clipa V., Fala A., Septelici V. Development and side effects of remittances in the CIS countries: the case of Republic of Moldova, CARIM-East RR 2013/25, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, San Domenico di Fiesole (FI), access at: <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-RR-2013-25.pdf>
25. Voronov O., Pleshko E., Voronov S. Banking System of Ukraine in the Conditions of Financial Crisis, 2013, access at: http://www.mbf-eu.info/Files/35954649-3ed9-4c85-9873-fc17c1e6d03a/Paper_VORONOV.pdf
26. Yang D. International Migration, Human Capital, and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks, Gerald R. Ford School of Public Policy, University of Michigan, 2005, Discussion Paper No.531, access at: <http://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers526-550/r531.pdf>
27. Yasseen H.S. The Positive and Negative Impact of Remittances on Economic Growth in MENA Countries, The Journal of International Management Studies, 2012 – vol.7, nr.1, access at: <http://www.jimsjournal.org/2%20Hadeel%20S.%20Yaseen.pdf>
28. Zeratte-Hoyos G.A. The Development Impact of Migrant Remittances in Mexico in Beyond Small Change, Making Migrant Remittances Count, Terry D.F. and Wilson S.R. (eds.), Inter-American Development Bank, 2005, pp.159-193 access at: https://issuu.com/idb_publications/docs/book_en_16598
29. European Commission, 2013, Europe as a Global Actor, The European Union and the Eastern Partnership, 11.12.2013
30. IMF Country Report, 2009, "Republic of Belarus: Financial System Stability Assessment–Update, including Report on the Observance of Standards and Codes on Banking Supervision", nr.09/30, 2009 available at <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2009/cr0930.pdf>, accessed April 2016
31. World Bank, 2016a, available at <http://www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances>, accessed March 2016
32. World Bank, 2016b, Factbook 2016 – Global Knowledge Partnership on Migration and Development: Migration and Remittances
33. World Bank, 2016c, available at <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, accessed April 2016
34. World Bank, 2016d, Domestic credit provided by financial sector indicator, as a % of GDP available at <http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS>, accessed April 2016
35. World Bank, 2007, "Banking in Ukraine: Changes Looming?", Beyond Transition, vol.18, nr.1, March 2007
36. World Bank, 2016e, GDP Ranking, available at <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>, accessed April 2016

A. Văcar, Lecturer, PhD

"Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/6>

p. 41-47

LEADERS AND PROJECTS – COMMON ISSUES

This article is a small part of a long empirical and practical research and it began from the necessity of models to be followed in organizations and the way they can generate that expected behavior from others. Nowadays, projects seem to be the modern way of doing things in organizations because of their advantages. The article tries to present common issues between leaders and projects, both of them being as determinant factors for organizational success.

1. Androniceanu, A., Abăluță, O., Curteanu, D., Popescu, I., 2006, *Managementul proiectelor cu finanțare externă*, ed. a 2-a, Editura Universitară, București.
2. Carnal, C.A., (2007), *Managing change in organizations*, 5th ed., Harlow, Financial Times Prentice Hall.
3. Năstase, M., (2007), *Lideri, leadership și organizația bazată pe cunoștințe*, Editura ASE, București.
4. Nicolescu, O., Verboncu, I., 2007, *Managementul organizației*, Editura Economică, București.
5. Ogorean, C., Troancă, D., 2001, *Proiecte economice: managementul proiectelor* – note de curs, Editura ULBS, Sibiu.
6. Parry, K.W., Meindl, J.R., Grounding Leadership Theory and Research: Issues, Perspectives and Methods, Information Age Publishing Inc., Connecticut, 2002.
7. Văcar, A., Dumitrașcu, D.D., Leadership – a key factor to a successful organization–part I, Studies in Business and Economics, no.7.3, 2012.
8. Văcar, A., Miricescu, D., Leadership – a key factor to a successful organization – part II, Procedia Economics and Finance, volume 6, 2013, doi: 10.1016/S2212-5671(13)00159-7.
9. Văcar, A., Project management – a tool for implementing change in organizations, Studies in Business and Economics, no.8.2., 2013.
10. Văcar, A., Leadership – a necessity in projects, Studies in Business and Economics, no.9.2., 2014.

11. Văcar, A., The use of projects in generating change in organizations, Bulletin Of Taras Shevchenko National University Of Kyiv – Economics, no.9(174), 2015, doi: 10.17721/1728-2667.2015/174-9/12.
12. Yukl, G., (2002), *Leadership in organizations*, fifth edition, Prentice-Hall Inc., New Jersey.

Policy Paper

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/7>
p. 48-51

KNOWLEDGE-BASED MIGRATION AND MOBILITY:
THE ECONOMIC 'GAMBLE' OF THE EASTERN NEIGHBOURHOOD

To what extent can the scientific migration and mobility, and remittances impact the economic development of the donor and recipient states? How significant are they as a resource for the enhancement of the Eastern Partnership? The policy brief provides the results of the quantitative assessment of the costs and benefits of "smart" labour migration in the Eastern Partnership (EaP) countries and proposes some policy recommendations to enhance the benefits stemming from knowledge-based migration and mobility flows. We received the proof of mutual causality between human development indicator of donor-state and most significant performance indicators of EaP migration in the EU ("smart mobility"). This means that HDI of a donor-state is flexible to the internal situation in the country, and so the positive effect of smart mobility and remittance inflows can be easily absorbed inside the EaP. The same we observed for gross national income of EaP donor-states. However, our approach does not provide the answer: what is exactly the effect or the result. The convergence effect of scientific migration in the EU and the Eastern Partnership region is considered on the ground of the calculative assessment. We considered "β-convergence" approach, stating that it occurs when the EaP mobility rate grows faster than the EU ones. As for σ-convergence, we defined it as a reduction of future rates of variation (inequality, differentiation) in the levels of migration of regions (countries). We can conclude that there is the convergence between the EU & EaP in the scientific migration in the years of the EaP initiation, but no results in the process of its fulfilment.

1. Ackers, L. (2005). Moving people and knowledge: Scientific mobility in the European Union1. *International migration*, 43(5), 99-131.
2. Barbone, L., Bonch-Osmolovskiy, M., & Luecke, M. (2013). Labour Migration from the Eastern Partnership Countries: Evolution and Policy Options for Better Outcomes.
3. Biavaschi, C., & Zimmermann, K. F. (2013). *Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partnership Countries: Country Study on Germany* (No. 72). Institute for the Study of Labor (IZA).
4. Boyer, C. B. (1968). A history of Mathematics John Wiley & Sons. Inc New York, London, Sydney.
5. CASE project entitled "Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partner Partnership Countries" for the European Commission (Contract No. 2011/270-312, tender procedure Europe Aid/130215/C/SER/Multi), available at: <https://www.scribd.com/document/158034644/Labour-Migration-From-the-Eastern-Partnership-Countries-Evolution-and-Policy-Options-for-Better-Outcomes>(accessed 24 august 2016).
6. Fahey, J., & Kenway, J. (2010). International academic mobility: problematic and possible paradigms. *Discourse: Studies in the cultural politics of education*, 31(5), 563-575.
7. ImpactE Literature Review. January 2014 Version 1. http://www.impacte.eu/system/files/%5Bsite%3Acurrent-group%5D/impacte_literature_review_2014_version_one.pdf
8. Newland, K. (2013). What we know about migration and development. *Migration Policy Institute Policy Brief*.
9. Marchetti, S., Piazzalunga, D., & Venturini, A. (2013). Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partnership Countries Country Study: Italy.
10. UNDP, available at: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (accessed 10 April 2016).
11. UNESCO Science Report, *Towards 2030*, launched 10 November 2015, available at: http://en.unesco.org/unesco_science_report(accessed 20 August 2016).
12. Wikipedia. [https://en.wikipedia.org/wiki/Convergence_\(economics\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Convergence_(economics))
13. World Bank (2012), available at: [http://siteresources.worldbank.org/.../RemittancesData_January12\(Public\).xls](http://siteresources.worldbank.org/.../RemittancesData_January12(Public).xls) (accessed 10 April 2016).
14. Young, A. T., Higgins, M. J., & Levy, D. (2008). Sigma convergence versus beta convergence: Evidence from US county-level data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(5), 1083-1093.
15. Жилінська, О. І. (2012). Економічні аспекти міжнародної мобільності наукових кадрів. *Наука та наукознавство*, (2), 62-72.

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Науменкова Світлана Валентинівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 067-350-05-03, nsv25prof@gmail.com

Мищенко Світлана Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту, ДВНЗ "Університет банківської справи", Київ, Україна

Тищенко Євген Олександрович – економіст, керівник проектів, Київ, Україна

Науменкова Светлана Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Мищенко Светлана Владимировна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и кредита, ГБУЗ "Университет банковского дела", Киев, Украина

Тищенко Евгений Александрович – экономист, руководитель проектов, Киев, Украина

Naumenkova Svitlana – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Mishchenko Svitlana – Doctor of Sciences (Economics), Associated Professor, Head of the Department of Finance and Credit, University of Banking, Kyiv, Ukraine

Tishchenko Ievgen – economist, project manager, Kyiv, Ukraine

Сербу Разван – кандидат економічних наук, доцент, економічний факультет, Університет "Лукиана Блага" Сібіу, Румунія

Контактна інформація: +40269215037, razvan.serbu@ulbsibiu.ro

Сербу Разван – кандидат экономических наук, доцент, экономический факультет, Университет "Лукиана Блага" Сибиу, Румыния

Serbu Razvan Rares Sorin – PhD in Economics, Associate professor, Faculty of Economic Sciences, "Lucian Blaga" University of Sibiu, Romania

Демиденко Людмила Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 097-121-38-39, ipr.demydenko@gmail.com

Наконечна Юлія Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 096-933-17-21, tematika@ukr.net

Демиденко Людмила Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Наконечная Юлия Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Demydenko Liudmyla – PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Nakonechna Julia – PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Скопенко Наталія Степанівна – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту, Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Контактна інформація: 050-358-61-89, (044)468-86-81, skopnata@ukr.net

Андреюк Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 050-132-87-62, andrejuk@meta.ua

Скопенко Наталья Степановна – доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента, Национальный университет пищевых технологий, Киев, Украина

Андреюк Наталия Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

Skopenko Nataliia – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Department of Management, National university of food technologies, Kyiv, Ukraine

Andreiuk Nataliia – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise economy, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Бурнете Сорін – кандидат економічних наук, професор, економічний факультет, кафедра менеджменту, маркетингу, бізнес-адміністрування, Університет "Лукиана Блага" Сібіу, Румунія

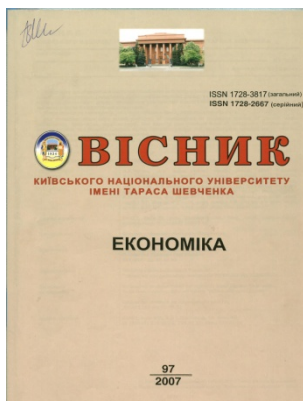
Контактна інформація: +40723510840, sorin.burnete@gmail.com

Бурнете Сорін – кандидат экономических наук, профессор, экономический факультет, кафедра менеджмента, маркетинга, бизнес-администртования, Университет "Лукиана Блага" Сибиу, Румыния

Burnete Sorin – PhD in Economics, Professor, Faculty of Economics, Department of Management, Marketing, Business Administration, "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

Вакар А. – лектор, Університет "Луціана Блага" Сібіу, Румунія
Контактна інформація: +40744356382, anca.vacar@ulbsibiu.ro
Вакар А. – лектор, Университет "Лукиана Блага" Сибиу, Румыния
Văcar A. – Lecturer, PhD, "Lucian Blaga" University, Sibiu, Romania

Харламова Ганна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна
Контактна інформація: 067-449-20-45, (044)259-70-43, akharlamova@ukr.net
Харламова Ганна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина
Kharlamova Ganna – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, National Taras Shevchenko University of Kyiv, Kyiv, Ukraine



Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. — це рецензований, цитований у міжнародних наукометричних базах науковий журнал, що видається щомісяця і присвячений дослідженням в економічній сфері.

Журнал видається з 1958 року

Атестовано

Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16

Зареєстровано

Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13

Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02 Адреса видавця 01601, Київ-601, б-р Т.Шевченка



Індексується в таких міжнародних наукометричних базах та депозитаріях:

РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2014 = 67,43), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor (indexed), Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, Advanced Sciences Index, DOAJ, ProQuest, CiteEc, RedLink, Real-Time Impact Factor, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals Index, General Impact Factor (GIF) (pending), Journalindex, GIGA Information Centre, ESJl, International Services for Impact Factor and Indexing (ISIFI), Thomson Reuters ESCI (under evaluation), Cabell's (under evaluation), Scopus (under evaluation)

DOI префікс: 10.17721 (з 2013)

"Вісник Київський національний університет імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА" вітає рукописи, які відповідають загальним критеріям значимості в даній предметній області:

- Оригінальні статті з фундаментальних і прикладних досліджень
- Тематичні дослідження
- Критичні відгуки, огляди, думки, коментарі та есе

Проблематика:

- актуальні проблеми економічної теорії,
- державне управління,
- міжнародна економіка,
- економіка підприємства,
- менеджмент,
- теорія фінансів,
- банківської справи,
- страхування,
- статистики,
- бухгалтерський облік та аудиту,
- безпека,
- екологічна безпека,
- економіко-математичне моделювання
- інформаційні технології в економіці.

Запрошуємо науковців до співпраці!

Статті збираються щомісячно. Тексти приймаються 4-ма мовами:

українською, російською, англійською та німецькою.

Приймаємо манускрипти на емейл visnuk.econom@gmail.com або через форму на сайті: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua>

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 10(187)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 7,1. Наклад 300. Зам. № 216-8000.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е10.
Підписано до друку 28.10.16

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02